NOTES ON CORPORATE CONCENTRATION AND CANADA'S INCOME TAX

by

Michael C. Wolfson

No. 8

"The law in its majestic equality forbids the rich as well as the poor alike to sleep under bridges, to beg in the streets, and to steal bread."

Anatole France via Gordon Bale (1981)

Social and Economic Studies Division
Statistics Canada

October 1987

The author accepts full responsibility for any errors or omissions, and for all views expressed herein. The analysis should not be taken as necessarily representing the views of the Government. It is part of a larger analysis of the distributional impact on firms of Canada's corporate income tax/transfer system.

The analysis presented in this paper is the responsibility of the author and does not necessarily represent the views or policies of Statistics Canada.

ABSTRACT

Notes on Corporate Concentration and Canada's Income Tax

This study explores the relationship between the corporate income tax and tendencies toward corporate concentration. The study is in two main parts. The first considers tax provisions relating directly to mergers and takeovers such as interest deductibility and capital gains rollovers. The discussion, of necessity, relies only on anecdotal evidence and concludes that the popular concerns about the bias of these provisions may be overstated. The second and larger part of the study draws on a detailed sample of 20,000 corporate income tax returns for 1983. This empirical analysis looks at the effective average rate of taxes paid, net of government transfers received. The principal finding is that effective federal corporate income tax rates first increase in relation to the size of the corporation from 9.7% in the smallest size range to 17.1% in the middle size ranges ($10 to 25 million in assets net of intercorporate holdings), and then decline. Corporations with over $100 million in net assets had a lower average tax rate at 9.6% than those in the smallest size range. The overall average rate was 11.5% for federal, and 16.8% for federal plus provincial income taxes.

Key Words: corporate concentration, taxation, tax expenditures, income tax.

NOTES ON CORPORATE CONCENTRATION AND CANADA'S INCOME TAX

by

Michael C. Wolfson

Introduction

The Report of the Royal Commission on Corporate Concentration (1976) accepted the conclusion of the background study by Stikeman, Elliot, Tamaki Mercier and Robb: "In summary, the (Income Tax) Act does not appear to contain any fundamental bias which is either in favour of or detrimental to corporate concentration" (1976, page 39). On the other hand, recent newspaper columns by Parizeau (1987) and Blenkarn (1987) have called for major changes to the corporate income tax system precisely in order to remove what they see as a bias toward corporate concentration.

In these notes, we examine the question of tax system bias in two main stages. First, several corporate income tax provisions that are relevant to takeovers and mergers are examined. These provisions tend attract attention because takeovers are themselves much more likely to arouse journalistic attention and public interest. This part of the analysis is necessarily anecdotal and impressionistic because of the paucity of data, and the technical complexities of both the provisions themselves and the way transactions are typically structured to use these provisions.

While corporate takeovers may generate headlines, one firm growing more quickly than another rarely occasions much public interest. Yet if larger firms tend systematically to have relatively higher after-tax profits, whether to plough back into existing operations or to grow via corporate acquisitions, then this would also appear to constitute a source of bias toward concentration. On this question of the impact of the tax system on after-tax profitability, there is a considerable amount of data; and these notes provide a more detailed empirical assessment, based on a sample of corporate income tax returns. These data are well suited to determining the effective rates of tax actually paid by firms, though they are not able to shed any light on the taxation aspects of corporate takeovers and other forms of reorganizations. The main empirical part of the analysis examines the relationship between firm size, effective tax rates, and the utilization of various corporate income tax provisions.

The basic conclusions of the analysis are in two parts. First, it is argued that the impacts of the tax provisions relating specifically to mergers and takeovers on corporate concentration may be overstated, particularly in light of the greater journalistic attention they have recently received. Second, however, the empirical analysis of effective tax rates seems to indicate a more fundamental and pervasive bias toward concentration. Put simply, larger firms systematically tend to pay less tax.

Preliminaries

In any assessment of the extent of bias in the income tax system with respect to corporate concentration, it is desirable to be precise about the concepts being used. Unfortunately, this is difficult. For example, we refer to corporate concentration, but in fact in common parlance the objects of interest are not legal corporations but groups of corporations linked by common ownership and control, often referred to as enterprises. (We shall use the generic word "firm" where it is not likely to be ambiguous.)

Concentration often is measured by the amount of a given market accounted for by the k largest firms. But this begs the questions of how to measure the size of a market and the sizes of the firms in that market (typical measures are the shares of total sales or assets accounted for by the 4 or 8 largest firms), how to define a firm, and how to define a market. In this analysis, the focus will be on whether or not there are biases in the corporate income tax system that allow large firms to grow relatively more quickly, so there is no need for a precise definition of market. The analysis might in fact be considered to be applicable mainly to the question of aggregate concentration. Also, the quantitative analysis uses corporate data, so there is little scope for exploring alternative definitions of the "firm".

Another conceptual issue concerns the precise meaning of an assertion that the tax system is biased toward corporate concentration. The notion of bias only makes sense when the current tax system is compared to some other hypothetical tax system. One approach could be to compare the current corporate income tax system with an hypothetical tax system that is identical in all respects to the current tax system except that the provision in question is absent. An alternative is to compare the current tax system to a well-defined benchmark tax structure which is neutral with respect to concentration.

The former approach is easier to understand, but is unsatisfying because of its naivete - it is either unlikely that the corporate income tax would ever be amended in such a simplistic way, or such simple amendment would fail to recognize some of the more basic concepts built into the corporate income tax system. The latter approach is more probing and rigorous. Yet there is ongoing dispute even about what it is that the corporate income tax taxes (see Stiglitz (1976), Boadway, Bruce and Mintz (1981)), so that the construction of a "neutral" tax system is a difficult task. In the first part of the analysis, both of these approaches will be considered, while in the second empirical part of the analysis the principal focus will be on comparisons with a neutral "benchmark" corporate income tax structure.

Mergers and Takeovers

The tax provision that tends to receive the most attention as constituting a bias toward external growth, i.e. growth by acquisition of another firm, is the interest deduction on funds borrowed to buy shares. For example Bale (1981) and Blenkarn (1987) both single this provision out. Two other provisions that have been noted in the popular press are the tax-free flow of intercorporate dividends, and the continuation of tax losses through a takeover if certain conditions are met. A fourth provision that tends to receive relatively little popular attention is the system of capital gains rollovers allowed in takeover situations, provided they are appropriately structured. In this section, we examine these provisions to assess the extent to which they can be said to be biased toward concentration.

In the case of interest deductibility, the main concern is that the costs of borrowing the funds required to make a "paper" as opposed a real physical investment are a deductible expense for tax purposes, while the resultant flow of income from this purchase of shares takes the form of non-taxable intercorporate dividends. This, however, is a simplistic view. When one company wants to buy the assets of another, there are several strategies and hence a variety of tax planning trade-offs. The purchaser can buy the physical assets of the target company, or its shares. In the case of a share purchase, there can be either a cash purchase or an exchange of shares.

If the purchaser uses cash, which in turn has been raised by borrowing, the purchaser benefits by the possibility of paying those interest costs with

50 cent dollars. This is because interest is, for tax purposes, a deductible expense against a combined federal and provincial corporate income tax rate of about 50%. (This will be somewhat lower if the impending corporate income tax reform proposals are implemented.) However, the vendor will typically realize a capital gain in a cash sale, and in order to protect the after-tax value of the proceeds of the sale of the company, will probably ask a higher price. Furthermore, if the purchaser is in a non-taxable position already, or has a relatively small amount of taxable income, little if any of the interest expense would prove to be useful as a deduction for tax purposes. Thus, most or all of the interest could have an after-tax cost of 100 cents on the dollar.

More importantly, even if a firm is in a position to use interest expenses as a tax deduction, the firm does not need to engage in a takeover to increase its debt-equity ratio; it can borrow to buy more assets or to buy back some of its own shares. It is also not clear why we should be any more offended at a firm borrowing money to buy a stream of tax-free intercorporate dividends than at a firm borrowing money to buy physical assets eligible for accelerated write-offs. At least in principle, the intercorporate dividends reflect corporate income that has already borne tax. In contrast, the asset purchase directly involves a mismatch in the timing of the expense incurred to earn income and the resulting income.

Turning the question around, we can ask what the impact would be if the interest deductibility provision were restricted in the case of share purchases. As noted when the restriction was removed in the 1972 tax reform, it would place domestic firms at a comparative disadvantage relative to U.S. firms in financing a takeover, since interest is deductible in these situations under the U.S. tax code. It would also have a stronger adverse impact on non-friendly takeovers. The reason is that in friendly takeovers, the deal could be structured as a sale of assets rather than as a sale of shares, in which case interest on money borrowed would be deductible. Also, non-friendly takeovers more often involve a cash bid. More generally, removal of interest deductibililty would have a somewhat haphazard impact, depending not only on whether or not the takeover was friendly, but also on whether the parties to the transaction would have found it in beneficial to borrow to finance the transaction.

(We shall not comment at length on any moves to tax intercorporate dividends as a means to curtail the incentive for corporate takeovers. If this were done generally, it would clearly constitute double taxation, and would be

akin to hitting the proverbial fly with a sledgehammer. Note that the new taxes on intercorporate dividends proposed by the Minister of Finance on June 18, 1987 are selective and have limited application.)

One alternative is for the purchaser and vendor to arrange the sale via an exchange of shares. Typically, such share for share exchanges are structured to avoid triggering any realization of capital gains. In this latter case, the vendor can ask a lower price (in terms of the purchaser's shares) because he will not have to pay any tax on the capital gains - they are deferred until the time he chooses to sell the shares he has received from the purchaser. (In fact, typical transactions are often much more complex than this and involve "funny" kinds of shares like retractable preferred shares which are much more like GIC's.)

Thus, it is not at all clear that the preferred route for a corporate takeover is to borrow money for a cash transaction. Unfortunately, there exist virtually no datasets that would allow a careful analysis of the relative quantitative importance of interest deductibility and capital gains rollovers in Canada. Instead, we shall appeal to some anecdotal evidence.

In the federal budget of May 6, 1974, section 85.1 allowing share for share exchanges was introduced, along with the enrichment of a number of other capital gains rollovers for "corporate reorganizations". The only mention of these proposals was given in the technical part of the document on "Supplementary Information"; in the summary table on the revenue impacts of the budget's proposals, no mention was made of these enhanced rollovers. In the budget of March 31, 1977, these rollover provisions were again enriched, and again the only mention was in the detailed technical language of the Ways and Means motions of the Supplementary Budget Papers. There was no mention of these changes in the Budget Speech, and they were not mentioned in any of the tables showing the revenue impact of all the budget's proposals.

Any reader would thus appear justified in concluding that the introduction and enhancement of capital gains rollover provisions related to corporate reorganizations were of a minor technical nature and had no revenue consequences. As a result, if the Minister of Finance were to propose subsequently to tighten these provisions, this should occasion no comment. However, when just such tightening was proposed in the November 11, 1981 budget, there was a very large outcry. The first Saturday after the budget, Bill Richards of Dome Petroleum flew to Ottawa to say essentially that the proposed restriction on

the capital gains rollovers (as well as restrictions on the use of term preferred shares) would prevent Dome from proceeding with the takeover of Hudson Bay Oil and Gas. Comments at the time suggested that the tax implications would be in nine figures. The tightening of the capital gains rollovers was one of the very first budget proposals upon which Mr. MacEachen retreated, as indicated in a press release dated November 18, 1981.

While it is not clear what reaction would greet a budgetary proposal to remove interest deductibility on funds borrowed to buy shares in a takeover situation, it would clearly have to be fairly substantial to equal the outcry caused by the prospective tightenting of the capital gains rollovers. This in turn suggests that the role of interest deductibility in facilitating corporate mergers and takeovers may be over-stated relative to other provisions. (It might also be noted that Auerbach and Reishus (1986), in a study of U.S. mergers during the period 1968 to 1983, did not find "that significant changes in leverage are associated with mergers and acquisitions, even when the acquired companies are large relative to those making the acquisition.")

Another set of provisions governs the ability to carry tax losses through a merger or takeover. For example, in the popular commentary on the recently proposed takeover of Dome Petroleum, it has been noted that there are $2.5 billion in "tax loss credits to lure a buyer" (Globe and Mail, April 14, 1987). Tax losses arise both when a firm has actual economic losses, and when a firm is profitable. Particularly in the latter case, the tax losses typically reflect the use of various accelerated write-offs and incentive provisions. These tax losses can be carried forward by a corporation and used up to seven years later to offset subsequent years' taxable income. In principle, a firm could become a takeover target if it has substantial tax losses that it is unlikely to be able to use itself. There is a restriction in the tax system that allows the losses to be used after a takeover only against income earned in the same line of business. Nevertheless, a firm in the same industry that is taxable could well find it attractive to merge with another with a bank of otherwise unusable tax losses solely for this reason.

The anecdotal evidence mentioned above suggests that these provisions in the income tax system may provide an inducement to corporate takeovers and mergers. By this, we mean that the removal of any one of the provisions for interest deductibility for share purchases, the tax-free flow of intercorporate dividends, capital gains rollovers in corporate reorganizations, and the

carryforward of tax losses through a change in control would probably discourage at least some takeovers.

However, there are several reasons for caution in concluding that this in turn represents a fundamental tax system bias toward corporate concentration. The first point is that the inducements should more properly be measured relative to some benchmark tax structure that is neutral with respect to takeovers and mergers. What might such a tax structure look like? To give one example of the conceptual issues this question raises, consider capital gains. Since gains are taxed on a realization basis, if a realization were triggered on the change in control of a company (which is one of the key tests in many other jurisdictions' tax codes), this would result in the well known lock-in effect of the taxation of realized capital gains - the owners would be less likely to sell as compared to a situation in which there were no taxation of capital gains. This lock-in has been ameliorated by providing generous rollover provisions, but this is tantamount to the abolition of taxation of capital gains if ways can always be found to defer realization indefinitely. Alternatively, as proposed by the Carter Royal Commission (1966), capital gains on company shares could be essentially taxed as they accrue via full integration of the corporate and personal income taxes. Something like this which is close to full accrual taxation of capital gains would remove the lock-in effect. Compared to these polar opposite benchmarks - either full taxation of capital gains on an accrual basis or the complete exclusion of capital gains from taxable income - the existing rollover provisions would not appear biased toward takeovers.

Similarly, the full deductibility of interest costs to buy a stream of tax-free intercorporate dividends clearly represents a bias in comparison to the abolition of this specific provision. But interest deductibility as currently allowed raises broader questions. How biased would it appear when compared to a tax system in which interest deductibility was more generally limited not only as it now is to investments made for business purposes, but was also limited to the amounts of taxable income which those business activities actually generated year by year. In this case, the bias would not appear so great. For example, the tax deductibility of interest costs incurred to buy a physical asset eligible for accelerated depreciation is equivalent to an immediate tax deduction in respect to a deferred stream of taxable income. The deductibility of interest to buy a stream of non-taxable intercorporate dividends does not appear to be as great a tax preference in this light.

Finally, the takeover motive related to tax losses would be substantially reduced if there were provisions to allow the sale of tax losses by themselves. This example of an alternative benchmark illustrates the fundamental issue of the treatment of losses in the tax system, which is discussed more fully below.

These points suggest that the tax system bias toward mergers and takeovers depends critically on what benchmark tax system is taken as a point of reference. If we take as the benchmark tax system one with full accrual-based taxation of capital gains, a full matching of interest expense deductions with the taxable income streams they are used to purchase, and fully symmetric treatment of losses for tax purposes, then none of the three groups of measures just discussed - capital gains rollovers on corporate reorganizations, interest deductibility on financing of purchases of shares, and tax loss flow throughs on change of control - would represent a very strong tax system bias toward mergers and takeovers.

Notwithstanding this argument, a second broad reason for caution in interpreting the anecdotal evidence above as a bias toward concentration is that small as well as large firms may engage in takeovers and mergers. A bias toward concentration would only arise if any tax system bias toward mergers and takeovers was relatively stronger among already large firms. One might speculate that larger firms have a greater capacity to borrow and hence to benefit from interest deductibility, that larger firms are more likely to be able to tender their own shares in a takeover bid using a share for share exchange since the vendor will likely view those shares as more secure or liquid, and that larger firms are more likely to be able to benefit from an ability to utilize tax losses in an acquired company if those tax loss accounts are allowed to continue through a change in control. However, except for the last point which is discussed later, we are not aware of any strong evidence to support these speculations.

The Tax System and Profitability

The ability of a firm to grow depends critically on its profitability. This is true whether the firm grows externally by purchasing other companies, or grows internally by purchasing productive assets; it is also true whether the firm finances its investments out of retained earnings, share issues, or new borrowing.

In the rest of these notes, we focus on the question of whether the income tax acts in any systematic way to bias after-tax profitability in relation to firm size. To the extent that it does, it results in a potentially more pervasive and fundamental bias toward concentration than the provisions just discussed relating to mergers and takeovers. The key indicator of any such tax system bias is effective corporate income tax rates as a function of firm size. In turn, any differences between effective and statutory tax rates are largely attributable to tax expenditures - tax provisions whose purpose is similar to direct spending programs rather than the simple raising of revenue.

Variation in Effective Tax Rates (ETR's) by Firm Size

The basic accounting framework and definitions of benchmark tax and income are developed in the Annex. In this section, the resulting effective tax rates (ETR's) are shown for firms within the corporate universe arrayed by size. The basic results are shown in Table 1 for 1983. The most striking observation is the "inverted U" pattern of ETRs by asset size. The overall average ETR of net federal income taxes less transfers received (top row) was 11.5%; but this average covered average ETRs ranging from 9.7% in the smallest asset size group up to 17.1% in the $10 to 25 million asset size group and then back down to 9.6% in the top $100+ million asset size group. This latter group of very large firms accounted for 0.2% of all firms, but 49.7% of all positive benchmark income and 64.5% of all assets. (It may be noted that similar but less detailed conclusions regarding declining ETRs in relation to firm size were presented in Kierans (1972).)

This pattern of ETRs suggests that above a certain size threshold (in the range of $10 to 25 million in total assets), the corporate income tax system is systematically (albeit anonymously - recall Anatole France) biased toward concentration. For some complex of reasons, the largest firms face declining ETRs, and hence higher after-tax profitability than they would under a neutral benchmark tax structure.

It should be noted that total assets as used in virtually all publications based on these data are subject to some double counting due to intercorporate holdings. However, in this analysis, an approximation to total assets net of intercorporate holdings has been used.

TABLE 1: Various Effective Tax Rates and Information Items by Net Asset Size, 1983

Variable	Net Asset** Size Range ($ millions)								All Sizes
	0-.5	.5-1	1-2	2-5	5-10	10-25	25-100	>100	
Effective Tax Rates									
Federal Income Tax less Transfers*	9.7	11.1	11.9	16.5	15.3	17.1	15.4	9.6	11.5
Provincial Income Taxes	3.2	3.8	4.5	5.9	6.6	6.8	6.4	5.5	5.3
Sub-Total	12.9	14.9	16.4	22.4	21.9	23.9	21.8	15.1	16.8
Federal and Provincial Resource Taxes	0.4	-	0.4	-	2.8	2.9	4.1	24.8	13.2
Indirect Taxes*	9.5	11.6	15.6	13.4	9.9	8.2	4.6	4.6	7.1
Total	22.7	26.5	32.4	35.8	34.6	35.0	30.5	44.5	37.1
Counts									
Sample Size (000s)	12.4	1.7	1.6	1.2	1.3	1.3	1.6	0.8	21.9
Estimated Number of Firms (000s)	378.5	43.3	23.4	12.8	4.0	2.6	1.6	0.8	466.8
Percentage Distributions									
Firms	81.1	9.3	5.0	2.7	0.9	0.6	0.3	0.2	100.0
Benchmark Income	11.6	5.6	4.8	6.0	4.0	5.6	11.4	49.7	100.0
Assets	7.5	3.1	3.2	4.8	3.0	4.6	9.3	64.5	100.0
Fixed Asset to Labour Cost Ratio (Capital Intensity - %)	80	141	143	132	146	195	199	323	210
Proportions of Firms with Positive									
Book Profit After-Tax	61	72	70	74	67	71	72	79	63
Benchmark Income	65	75	74	72	70	74	72	76	67
Income Tax Paid	44	58	58	56	48	49	45	42	46

* Note that transfers and indirect taxes are both seriously understated.
** Net Assets are total assets less investments in affiliates.

The "inverted U" pattern carries through provincial income taxes, and for total taxes with the exception of the top (over $100 million in assets) size group. In this latter case, resource taxes impose high effective tax rates (24.8% in the $100 million plus range), though as we shall see shortly this is an artifact of a very small number of large resource firms.

The bottom of Table 1 shows that fairly similar proportions of firms within each size range are profitable from both the shareholder (book profit after tax) and the benchmark/economic perspectives. The largest firms are most often profitable from shareholder's perspective. However, there is a sharp difference in the proportions which are taxable. In fact, the largest firms are the least likely to pay any income tax. A point to which we shall return later is that capital intensity increases quite strongly in relation to size.

Figures 1 and 2 extend the results in Table 1 by showing the dispersion of ETRs within each of the asset size ranges, where Figure 1 shows ETRs for federal income taxes net of transfers (i.e. corresponding to the first row in Table 1) and Figure 2 shows ETRs for total net taxes from the shareholder's perspective excluding only provisions for deferred tax (i.e. the "Total" row in Table 1). Generally, these micro level results corroborate the overall results: ETRs follow an "inverted U" pattern. Figure 2 in particular shows that even when resource taxes are included, at least up to the 90th percentile of firms there is still a generally "inverted U" shaped pattern of ETRs. Thus, the very high effective tax rate in Table 1 applies to only a very small fraction of the largest firms.

As a further elaboration of the "inverted U" pattern of ETRs overall, Table 2 presents ETRs by net asset size range and broad industry group. Generally, the same pattern holds within each industry group with the exception of energy, wholesale trade and services, where the largest size group of firms pays relatively higher taxes. In the other seven industry groups, the firms in the top size range pay relatively less tax than firms in the next smaller size range. However, the patterns by firm size within each broad industry group tend to be more "jagged" than the pattern for all industries combined.

Major Tax Provisions Affecting Corporate Concentration

We turn now to consider a number of specific provisions of the income tax system. The basic question is whether any particular tax provisions can be

Figure 1
Federal Income Taxes Net of Transfers, Effective Tax Rates by Size, 1983

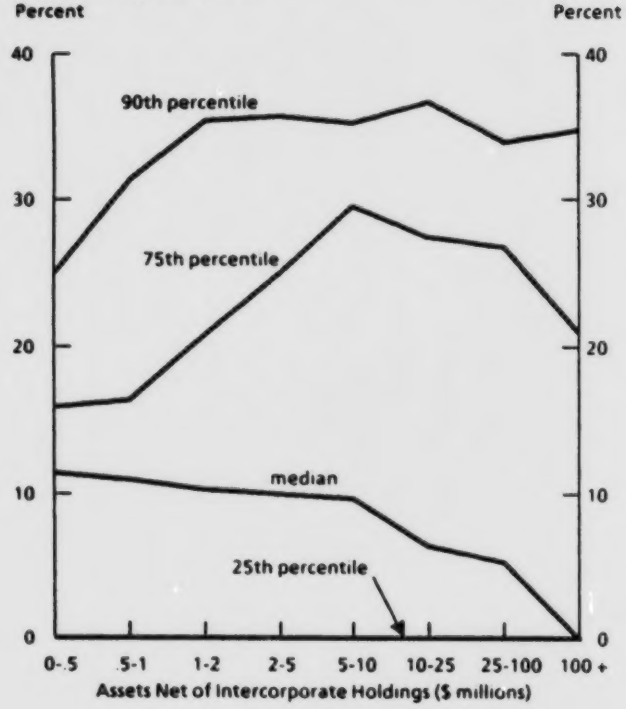


Figure 2
Total Federal and Provincial Taxes Net of Transfers, Effective Tax Rates by Size, 1983

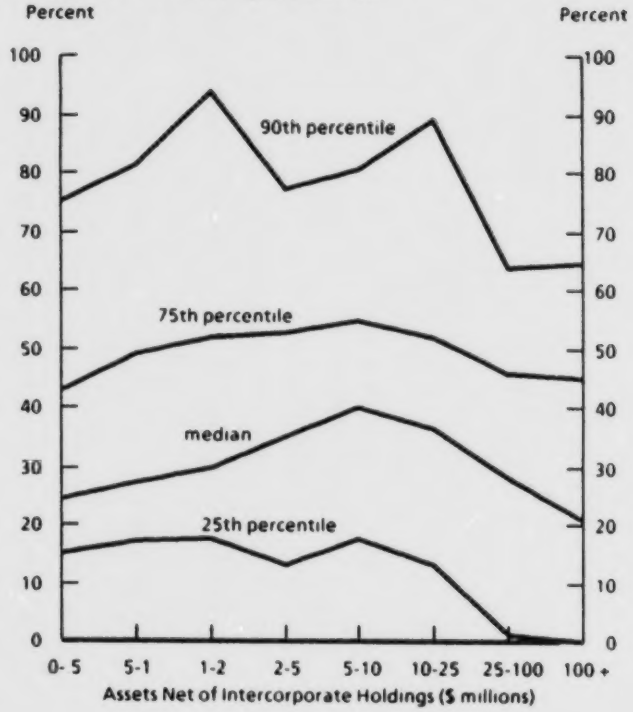


TABLE 2: Federal Corporate Taxes less Transfers, Effective Tax Rates (%), 1983

Broad Industry	Net Asset Size Range ($ millions)								All Firms
	0-.5	.5-1	1-2	2-5	5-10	10-25	25-100	>100	
Agriculture, Forestry and Fishing	-8.4	-1.9	4.0	6.1	6.1	12.1	6.6	-	-1.7
Mining	9.6	10.2	13.2	12.7	14.1	14.2	16.0	6.5	9.0
Energy	4.5	2.2	-13.2	26.4	10.4	7.9	6.4	8.8	8.7
Manufacturing	5.1	2.5	4.3	15.7	19.4	19.5	18.1	10.8	13.2
Construction	9.8	13.9	14.0	11.6	27.9	14.4	23.1	20.3	14.1
Transportation	8.7	11.0	13.2	8.1	19.9	21.0	15.0	7.2	9.0
Wholesale	11.6	13.0	12.3	20.2	16.2	21.4	22.1	27.7	17.8
Retail	11.3	10.1	12.1	14.1	15.7	18.7	21.6	13.4	13.3
Finance	14.3	17.9	17.7	16.3	12.3	10.6	7.6	6.7	11.4
Services	8.2	10.9	12.8	21.3	7.8	23.9	20.5	27.1	15.1
All Industries	9.7	11.1	11.9	16.5	15.3	17.1	15.4	9.6	11.5

identified that account for the overall patterns of ETRs. Table 3 shows the impact on effective tax rates of the major provisions. The figures show the hypothetical change in effective tax rate that would result if the particular provision were removed. In the case of exploration and development expenses and depletion claims, and depreciation claims, the alternative assumption is that only book amounts would be claimable. Equivalently, Table 3 expresses the values of the tax provisions as a percentage of benchmark income. (Wolfson (1987) provides more detailed data as well as a complete description of the methodology.)

Losses for Tax Purposes One might expect that larger firms with multiple product lines, different geographical markets or more diversified customers would be more likely to have profitable segments of the business against which to offset losses in other segments. In turn, this would imply both that tax losses for large firms are less likely to arise and also that if they do, they are more likely to be carried back or utilized in the following tax year.

Table 3 indicates that there was some variation in the current year tax loss experience by size of firms, but no clear patterns.

Tax Incentives and Capital Intensity The tax system contains a number of provisions that provide incentives for capital investments. These include the investment tax credit, the Scientific Research Tax Credit (SRTC), the two-year write-off of manufacturing and processing machinery and equipment other accelerated depreciation classes, and the overall generosity of the capital cost allowance system. As is evident from Table 3, both tax depreciation in excess of book depreciation and the investment and scientific research tax credits are biased towards larger firms.

This pattern can be explained by the fact that larger firms are on average relatively more capital intensive than small firms (recall Table 1). This might be anticipated both because of the nature of the industries in which they operate and because of the type of production processes adopted. In other words, general incentives directed toward capital investment will lower the effective tax rates of larger firms on average more than for smaller sized firms, and thus tend to contribute to corporate concentration.

Resource Sector In terms of effective tax rates the resource sector provisions - fast write-offs of exploration and development expenses and the additional earned depletion deduction - are clearly biased toward larger firms.

TABLE 3: Values of Selected Federal Corporate Income in Terms of Effective Tax Rates (%), 1983

Tax Provision	Net Asset Size Range ($ millions)								All Firms
	0-.5	.5-1	1-2	2-5	5-10	10-25	25-100	>100	
Tax Losses									
Current Year	7.5	7.6	7.2	9.4	8.8	9.4	9.8	6.1	7.3
Current Year Carried Back	2.1	1.8	1.8	1.5	2.3	1.5	1.1	0.6	1.1
Prior Year Applied	3.0	2.4	2.7	4.9	3.7	3.5	4.5	3.1	3.4
Accelerated Depreciation	-1.6	-1.9	-2.6	-1.9	-1.8	-0.4	1.5	4.0	1.5
Investment Tax Credits	0.5	0.8	1.2	1.1	1.3	1.5	1.7	2.2	1.6
SRTC	-	-	-	-	0.1	0.6	0.6	1.8	1.0
Resource Exploration and Development	-	-	-	0.6	0.6	0.5	0.2	3.3	1.8
Inventory Valuation Adjustment	1.0	1.4	2.1	2.4	2.1	2.1	2.0	1.3	1.5
Small Business Dedn.	14.2	13.0	9.1	3.6	0.6	0.2	-	-	3.3
Manufacturing and Processing Dedn.	0.6	0.9	0.8	1.1	1.3	1.5	1.5	0.8	0.9

* i.e. the value of the tax provision as a percentage of benchmark income.

Inventory Valuation Adjustment The 3 percent inventory deduction tended to be relatively most important for medium-sized firms. This provision has been abolished. It provided partial relief for the impact of inflation in creating purely nominal gains from holding inventory.

Small Business The small business deduction (a misnomer since it is actually a tax credit) is by far the most important tax provision related either directly or indirectly to firm size. Its impact on effective tax rates is so great that if it were eliminated, effective tax rates would decline almost monotonically when moving up the asset size ranges.

Manufacturing and Processing The "manufacturing and processing deduction" (again actually a tax credit) is somewhat more beneficial to medium to large as opposed to small and very large sized corporations.

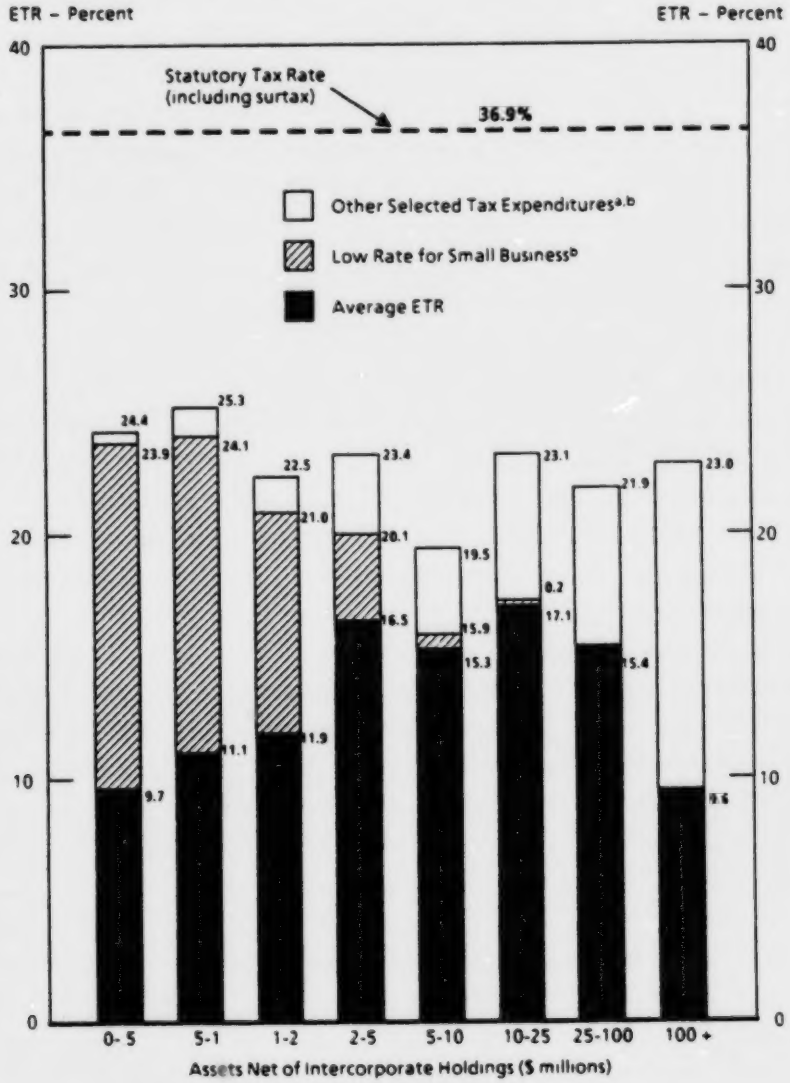
Figure 3 provides a graphic summary of these data on the relative impact by size of firm of some of the tax provisions shown in Table 3. The bottom and darkest portion of the bars in the graph shows the actual average ETR within each size range. Here, the pattern is the inverted "U" that has already been noted; medium-size firms on average pay more federal corporate income tax than either smaller- or larger-size firms. Next, the dark plus the shaded portions of the bars show what the average ETRs would have been in the absence of the special low tax rate for small businesses. In this hypothetical situation, ETRs would decline systematically with increasing size. Thus, the special low tax rate for small businesses does generally lower ETRs for smaller firms.

Finally, the unshaded top segment of each bar shows the value of a number of other major tax expenditures expressed in terms of their impact on ETRs. These tax expenditures are mainly incentives for investment. Figure 3 shows that these tax measures tend primarily to benefit the largest corporations. In their absence, and without the special low small business tax rate, this accounting for the values of various major tax expenditure provisions suggests that average ETRs would be roughly flat across size ranges.

Summary and Conclusions

These notes set out to assess the role of the corporate income tax system in relation to corporate concentration. The analysis started with a brief impressionistic review of the main provisions relating to mergers and take-overs. One provision that has received considerable attention recently is the

Figure 3
Average Federal Effective Corporate Income Tax Rates (ETRs) by Net Asset Size and the Impact of Selected Tax Expenditures, 1983



Notes: a accelerated depreciation, investment tax credit, SRTC, resource exploration and development, inventory valuation adjustment, and low rate for manufacturing and processing.
b expressed in terms of percentage point reductions in ETRS.

deductibility of interest expenses on funds borrowed to buy shares in a takeover situation. We have argued, however, that the importance of this provision may well be overstated relative to the provisions allowing capital gains rollovers and flow throughs of losses in corporate reorganizations where there is a change in control.

All three of these groups of provisions can be seen as providing a bias in the corporate income tax system toward mergers and takeovers as compared to a tax system where these provisions were simply absent. However, this is not a conceptually satisfactory alternative. Compared to more conceptually pure but probably academic alternative tax structures, these provisions would not appear to provide very strong incentives to mergers and takeovers.

The main part of the analysis addressed the relationship of the income tax system to variations in profitability by firm size. This is a more fundamental issue because firms' ability to grow, whether externally by mergers and takeovers, or internally by ploughing back after-tax profits, is clearly dependent on their profitability. This in turn depends on firms' effective tax rates. The basic result of the analysis is that, leaving aside the special low tax rate for small businesses, there is a general pattern of effective tax rates that decline with corporate size. Thus, it could be argued that the corporate income tax system is generally structured so that larger firms are able to grow relatively faster than medium- and small-sized firms as compared to a benchmark tax system that is neutral. With these dynamic properties, the tax system can be said to be biased toward corporate concentration, a conclusion contrary to that reached by the Royal Commission on Corporate Concentration (1976).

More specifically, the main group of provisions that account for this bias relates to capital intensity. Large firms tend to be more capital intensive, and a significant proportion of the tax provisions that lower effective tax rates are tax expenditures providing incentives for investment, both in capital equipment and structures (accelerated depreciation and the investment tax credit) and in resource exploration and development.

Post Script - The Tax Reform White Paper

On June 18, 1987, the Minister of Finance tabled a White Paper on tax reform. Several proposals for reform of the corporate income tax are germane to the analysis here:

- o lowering the statutory corporate tax rate;
- o cutting back on accelerated depreciation, writeoffs in the resource sector, and investment tax credits;
- o increasing the proportion of capital gains income to be included in income for tax purposes;
- o introduction of special additional taxes on dividends on term preferred shares; and
- o introduction of a general anti-avoidance rule.

The new taxes on intercorporate dividends arising from term preferred shares, which came into effect on June 18, 1987, are apparently intended to curtail the effective movement of tax losses between corporations. To the extent that this objective is met, there could be more pressure on takeovers as a means of utilizing banks of tax losses whose carryforward would otherwise run into the seven year limit. The increased relative taxation of capital gains could place similar increased pressure on the use of the capital gains rollover provisions. On the other hand, the proposed general anti-avoidance rule, with its particular reference to step transactions (a sequence of transactions each of which is legal where the ultimate effect is that no tax liability is incurred), could well inhibit takeover transactions where a significant aspect is tax loss flow-throughs or capital gains rollovers.

The reduced incentives for investment (accelerated depreciation, resource sector provisions, and investment tax credits) would probably tend to mitigate the results above showing lower ETR's among the largest firms. The impact of the general lowering of the statutory tax rate is not clear. The value of the small business deduction would be increased both absolutely and relatively (from 11% against 36% to 12% against 28%).

The analysis presented in the White Paper shows corporations paying effective tax at a rate of 18.7% (Table 4.9) compared to our figure of 11.5% in 1983. However, the White Paper does not specify which year(s) the data are from, while it does indicate that the concept of benchmark income excludes capital gains income, income used to pay provincial resource royalties, and foreign source income eligible for foreign tax credits.

The White Paper concludes that small firms face lower effective tax rates than large firms (Table 4.10). This result is not inconsistent with our analysis because the White Paper definition of large firms generally corresponds to the top four or five size ranges in our analysis.

Annex 1 - Data Sources

The primary sources of data for this analysis is a sample of about 20,000 corporate income tax returns for the year 1983. This is exactly the same sample that underlies the annual Statistics Canada publications Corporation Financial Statistics and Corporation Taxation Statistics (Catalogue Numbers 61-207 and 61-208). These publications are in turn recommended as valuable sources of background information.

Of the over one-half million corporations that file corporate income tax returns each year, specially designed samples stratified by industry and asset size were drawn. While the sample size overall is about 5% of the corporate universe, all large corporations are included so that the sampled firms account for over four-fifths of total assets and almost two-thirds of taxable income. For each sampled firm, a standard set of information was transcribed from their tax return, the accompanying tax schedules and audited financial statements.

In this analysis, the data from the sampled firms were used directly and blown up to represent the corporate universe. This is different from the method of estimation used in the annual Corporate Financial and Taxation Statistics series, so estimates of comparable items presented here differ slightly from already published figures. (The estimation process used in this analysis is described in greater detail in Wolfson (1987).)

Another caveat is that some items as transcribed from corporations' financial statements appear seriously understated. This is particularly the case for direct transfers received from governments (grants and subventions) and local property and provincial capital taxes. This is probably the result of firms not showing these items explicitly on their financial statements. For example, if a firm is investing in a new machine costing $100, and it receives a $20 grant from the government to subsidize the purchase of this machine, the firm may simply show on its books that it bought a machine for $80. While this understatement is clearly serious, the judgement in this analysis is that the topics of study are sufficiently important to warrant the use of imperfect data, given that the reader has been appropriately cautioned.

Annex 2 - Basic Concepts

The main empirical measure used in this analysis is the effective tax rate (ETR). This is simply the ratio of taxes paid to income. In general, the numerator of any individual firm's effective income tax rate is well defined - corporate income (or other) tax actually paid. The denominator, however, is more problematic. At a conceptual level, the objective is a comprehensive measure of economic income, the Haig-Simons definition in the economics literature more popularly translated as "a buck is a buck is a buck" by the Carter Royal Commission on Taxation (1966).

Recently, the most significant application of this concept is in the Government of Canada Tax Expenditure Account first published by the Minister of Finance in 1979 and subsequently updated in 1980 and 1985 (hereinafter referred to as the T.E. Account). The T.E. Account is premised on a benchmark or normative tax structure. This structure is the statutory income tax rate times economic income. Tax expenditures are then defined as differences or deviations from this norm or benchmark. In this analysis of effective corporate tax rates (ETRs), it is useful to build on the conceptual base of the existing T.E. Account, including the definition of economic income.

There are several major premises involved in defining benchmark income. To begin, both this analysis and the T.E. Account accept the classical view that corporations are separate entities in their own right capable of paying tax. An alternative view is that corporations are merely intermediaries acting on behalf of their shareholders, and should thus be seen as extensions of their ultimate individual owners. This latter view implies a benchmark income tax system in which corporate and personal income taxes are fully integrated, and this was in fact one of the major recommendations of the Carter Royal Commission. This view was not adopted in the T.E. Account essentially on pragmatic grounds, since the existing income tax more closely reflects the classical view.

From the viewpoint of corporate concentration, it is also important to note that the basic entity being analysed is the legal corporation, which we have also been referring to loosely as a firm. The legal corporation, however, is increasingly irrelevant as the basic unit when thinking about businesses and the way they behave. Businesses, especially large ones, tend to consist of groups of corporations. Furthermore, the substantive role of individual corporations within a related group may be primarily determined by considera-

tions of tax planning, limited liability, or regulations. Notwithstanding these important caveats, the available data are those for legal entities, and this should be borne in mind when interpreting the results of the analysis.

We turn now to a more detailed development of the concepts of benchmark or economic income and benchmark tax, and the method for allocating differences between benchmark tax and actual taxes paid to specific tax provisions. Essentially this involves three different concepts of a corporation's income. The first is book profit after tax as per the corporations' financial statements - income from the shareholders' perspective. This is the starting point for the calculation of both actual and benchmark corporate tax. The second income concept is taxable income as per the Income Tax Act, from which federal Part I corporate income tax payable is determined (the predominant corporate tax under the Income Tax Act); and the third is benchmark or economic income.

Table A shows the various relationships using 1983 data for the corporate universe (excluding crown and non-profit private corporations). The calculations for both actual tax and benchmark tax as defined for purposes of this analysis start from the same point - income from the shareholders' perspectives, book profit after tax. In 1983 this amounted to $26.4 billion. In both cases, the first major step is to move to book profit before tax by adding back the $11.5 billion shown on financial statements as provisions for income taxes (including deferred taxes), $4.7 billion of provincial resource royalties, and $2 billion of other taxes. The benchmark calculation goes beyond this by also adding back the $3.6 billion of reported "indirect" taxes - local property taxes and provincial capital taxes. The fact that these indirect taxes are allowed as a tax deductible expense in computing federal corporate income tax means in effect that the federal government shares their cost with corporations' shareholders.

Both calculations also deduct $10.6 billion of intercorporate dividend receipts from pre-tax book profit. In the actual tax calculation, this is to avoid double taxation - the corporate source income underlying these dividends has already gone through the corporate income tax system. Similarly, in the derivation of benchmark income, the exclusion of intercorporate dividends serves to avoid double counting corporate source income.

From this point on, the two calculations diverge. On the one hand, the benchmark tax structure deducts transfers (grants and subventions) that have

TABLE A: Corporate Tax - The Basic Accounting Framework

Overview of Actual & Benchmark Federal Corporate Income Tax Calculations, Federal Perspective, 1983

Procedure	Financial or Tax Variable	Actual Tax Calculation	Benchmark Tax Calculation
Start With	SHAREHOLDER'S INCOME:		
	Book Profit After Tax (As Per Company Financial Statement)	26,389	26,389
Add Back	Provisions for Income Tax (Including Provincial & Deferred)	11,481	11,481
	Provincial Resource Royalties	4,711	4,711
	Indirect Taxes (Local Property and Prov. Capital)		3,589
	Other Taxes (PGRT/IORT, Prov. Mining & Logging)	1,963	1,963
Equals	Book Profit Before Tax	44,544	48,132
Add Back	Charitable Donations Made	252	252
Deduct	Exempt Dividends Received	10,613	10,613
	Transfers Received (per P/L)		825
	Excess of Tax Deductions Over Amounts Used in Computing Book Profit (eg. Accelerated Depreciation)	8,893	
Equals	Current Year Income (Taxable or Benchmark)	25,290	36,946
Add Back	Current Year Losses (ie. Negative Amounts of Current Year Income, Firm by Firm)	(10,088)	(13,802)
Deduct	Prior Year Losses Carried Forward and Applied	4,613	
Equals	TAXABLE INCOME/ Economic or BENCHMARK INCOME	30,765	50,748
Times	Statutory Federal Tax Rate (46%)		
Equals	Tax Otherwise Payable	14,152	
Less	Provincial Abatement (10% of Taxable Income)	3,077	
Times	1 plus Surtax Rate (2.5%)		
Equals	Basic Federal Tax	11,352	
Or Times	Benchmark Tax Rate (a)		
Equals	Benchmark Tax		18,726
Less	Other Tax Credits Also Claimable Against Surtax (SBD, M&P times 1.025)	2,127	
	Further Tax Credits (eg. Investment, SRTC)	1,614	
Equals	FEDERAL PART I TAX PAYABLE	7,612	18,726
Less	Transfers Received per P/L & Capitalized (b)	1,142	
	Refundable Tax Credits	54	
	Value of Current Year Tax Losses Carried Back (c)	570	
Equals	Net Federal Income Taxes Less Transfers Received	5,845	18,726

Notes: a. Benchmark rate equals (46% - 10%) x (1 + 2.5%) or (statutory rate less provincial abatement) times one plus surtax rate.
b. Seriously under-reported.
c. Actual losses carried back times benchmark tax rate.

been included in book income. This is to define benchmark income as "pre-government" income.

On the other hand, the actual, but not the benchmark, tax calculation deducts $8.9 billion that is largely attributable to tax expenditures such as accelerated write-offs. The result is current year aggregate taxable income of $25.3 billion. But this is not really the corporate tax base. First, this $25.3 billion figure includes or is net of $10.1 billion of negative taxable income or 1983 tax losses. Such negative taxable income does not give rise to negative taxes; rather it is ignored in the current year's tax calculation, though it can be carried forward or back for a limited number of years to offset positive taxable income in those other years. Thus, the $25.3 billion figure is actually made up of $35.4 billion of current year positive taxable incomes which did form part of the 1983 corporate income tax base, and $10.1 billion of negative 1983 taxable incomes which will to the extent possible be used to offset the respective firms' positive taxable incomes in other years.

In fact, Table A shows that $4.6 billion of prior year losses (negative taxable incomes in years prior to 1983) was applied against the $35.4 billion of current year positive taxable income to result in $30.8 billion in final taxable income for 1983. As well $1.5 billion of 1983 tax losses were carried back and applied retroactively to offset prior years' taxable income and resulted in federal income tax refunds of about $0.6 billion (see next to last line).

The calculation of final taxable income taking account of tax losses reflects two fundamental aspects of Canada's (and most countries') corporate income tax system. First, it is asymmetric with respect to positive and negative incomes (i.e. profits and losses). Positive incomes give rise to positive tax liabilities, while negative incomes do not give rise to negative taxes or refunds, at least not directly. Second, however, and indirectly through the loss carryforward and carryback provisions, negative taxable incomes do give rise to reductions in tax wherever there would have been tax potentially payable.

These loss provisions thus result in a muddy picture of partial tax asymmetry where loss carrybacks in particular can give rise to an immediate refund of previously paid corporate tax. As stated in the T.E. Account (1985, page 18), "the income tax treatment of losses under the benchmark tax structure raises some fundamental conceptual questions. ... the present loss carry-

forward and carryback provisions do not provide for complete neutrality among taxpayers ..." Precisely because of this non-neutrality, the Economic Council of Canada (1987) has recommended that the income tax system be reformed to make the treatment of losses closer to symmetric. On the other hand, Tom Wilson has suggested that a more asymmetric treatment of tax losses would be preferred if the objective is to reward success rather than effort (in Mintz and Purvis (1985). More to the point, the inability to use available tax losses may be an important factor in corporate takeover activity, a recent possible example being Amoco's takeover of Dome Petroleum.

For purposes of this analysis, pure asymmetry is assumed in the definition of the benchmark tax structure - all negative amounts of benchmark income are ignored in computing benchmark tax payable. Thus, the benchmark system is taken to be like the actual tax system without loss carryforwards or carrybacks. Thus, the $13.8 billions current year negative benchmark income (i.e. benchmark losses) is added back under the pure asymmetry assumption to get the benchmark tax base for 1983 of $50.7 billion.

It should be emphasized that this benchmark tax base is still an approximation to the intended concept of positive, pre-tax, pre-transfer corporate economic income. The reason is that the data are drawn from corporations' financial statements which in turn reflect generally accepted accounting principles, or "GAAP". GAAP may diverge from economic concepts. For example, book depreciation claims may reflect the application of rules of thumb that are not accurate measures of real wear and tear or economic obsolescence of physical plant and equipment. Small firms, for example, tend to use the prescribed corporate income tax capital cost allowance (CCA) rates for their book, as well as for their tax calculations of depreciation (see Supplementary Budget Paper D, Minister of Finance, 1976). As a result, tax incentives in this case will be understated. In the resource sector, there is considerable variability in the way firms can and do write off exploration expenditures. More fundamentally, charges such as depreciation are computed on an historical rather than a current or replacement cost basis. In general there is nothing that can be done in this analysis about divergences between GAAP and economic concepts. (Figures based on inflation accounting adjustments are presented in Wolfson (1987).)

Given taxable income as prescribed in the Income Tax Act and benchmark income as defined for purposes of this analysis, the next step in both calculations is to apply a tax rate to calculate tax otherwise payable. In the actual

tax calculation, this takes place in several steps. First, the statutory corporate tax rate of 46% is applied resulting in $14.2 billion in "tax otherwise payable". Then there is a "provincial abatement" of 10% of taxable income amounting to a tax reduction of $3.1 billion. In effect, the 46% statutory federal corporate income tax rate is something of a fiction; the operative federal rate is 36%, since over 98% of all taxable income in Canada is earned in a province and thus is eligible for the provincial abatement. The provincial abatement is a reflection of this historical evolution of federal-provincial fiscal relations, whereby the federal government has abandoned ten percentage points of corporate income tax "room" in order that the provinces can levy their own corporate income taxes. Finally, as a temporary measure, a 2.5% surtax applied in 1983, resulting in $11.4 billion in "Basic Federal Tax".

For purposes of this analysis, the statutory federal rate, the surtax, and the provincial abatement are treated jointly in defining the benchmark tax structure - the benchmark tax rate is defined as 36.9% = the statutory rate of 46% less the 10% provincial abatement all times one plus the 2.5% surtax rate. The result of applying this rate to economic or benchmark income, as shown in the second column of Table A, is $18.7 billion of benchmark tax. This is the end of the story in defining the norm or benchmark which serves as the reference point for this analysis of the corporate tax/transfer system.

As already noted, this definition of the benchmark tax system is largely the same as that adopted for purposes of the Department of Finance's T.E. Account. There are three main differences:

- benchmark income is taken to be "pre-government" income before the receipt of transfers and subsidies, and before the payment of indirect taxes;
- the statutory tax rate is taken to be after the provincial abatement so that transfers of tax points to the provinces are not considered to be tax expenditures in the analysis; and
- the loss carryforward and carryback provisions are not included in the benchmark system here whereas in the T.E. Account they are.

Thus, the tax provisions to be highlighted in this analysis particularly in the area of losses are broader than those officially defined as tax expenditures.

Even though we have completed the derivation of benchmark tax, there are several more steps to the calculations in the actual system. After the calculation of "Basic Federal Tax", taxpayers are able to claim a variety of

tax credits. Two of the largest of these, the Small Business and Manufacturing and Processing Profits Deduction (SBD and M & P respectively, where "deduction" is an unfortunate misnomer) are claimable against tax payable before the application of the surtax, and were thus worth an extra 2.5%, for a total value of $2.1 billion. The other tax credits were worth $1.6 billion resulting in Part I corporate income tax payable of $7.6 billion.

But the story is still not quite complete. Firms received transfer payments directly from governments, as reported on their financial statements, of $1.1 billion. (These transfers include $825 million included in book profit which was subtracted in computing benchmark income. The balance of these transfers were capitalized and hence included on balance sheets but not in income. Note that these grants and subventions, as well as the figures for indirect taxes, appear to be seriously understated.)

Finally, corporations were able to use $1.5 billion of the $10.1 billion in current year tax losses to get immediate tax refunds by carrying back the losses and retroactively applying them against prior years' positive taxable incomes. Using the benchmark tax rate as the basis for valuing these new found deductions (and for simplicity ignoring the change in the surtax rate), these loss carrybacks were worth $570 million in tax refunds.

Given the assumption that transfers received by private corporations are 100% federal, the proverbial "bottom line" is net federal income taxes paid less transfers received by corporations of $5.8 billion. This amounts to just under one-third of benchmark tax, and an average effective tax rate (ETR) of 11.5% of the $50.7 billion in positive economic or benchmark income. It is this ETR - federal corporate income taxes less transfers (grants and subventions) - that is the principal focus of the analysis above.

A broader ETR concept will also be used sometimes. This is federal plus provincial income taxes plus federal and provincial resource taxes (PGRT, IORT, provincial royalties, mining and logging taxes) plus indirect taxes less transfers received. This adds $13.0 billion to the $5.8 billion of net federal income taxes paid and results in an overall federal plus provincial income plus other tax ETR of 37.1%.

Thus, it is important to bear in mind that the federal corporate income tax/transfer system accounted for less than one-third of the net tax burden of corporations. However, since provincial income taxes have essentially the same

structure as federal corporate income taxes, the income tax (less transfers) portion of the overall 37.1% ETR is closer to half.

The relatively low levels of effective tax rates in the corporate income tax compared to statutory rates reinforce the view that the corporate income tax system has become a framework for providing diverse sets of incentives much more than a system for raising revenue.

REFERENCES

Auerbach, A.J. and D. Reishus (1986), "Taxes and the Merger Decision", mimeo.

Bale, G. (1981), "The Corporate Interest Deduction", Canadian Taxation, Vol. 3, No. 4.

Blenkarn, D. (1987), "Tax Reform Can Discourage the Takeover Game", Toronto Star, page A19, April 7, 1987.

Boadway, R., N. Bruce and J. Mintz (1981), "Budget 1981: Implications for the Corporate Income Tax", mimeo.

Economic Council of Canada (1987), "Road Map for Tax Reform, the Taxation of Savings and Investment", Supply and Services, Ottawa.

Government of Canada (1978), Report of the Royal Commission on Corporate Concentration, Supply and Services, Ottawa.

Government of Canada (1966), (Carter) Royal Commission on Taxation, Supply and Services, Ottawa.

Kierans, E.W. (1972), "Contribution of the Tax System to Canada's Unemployment and Ownership Problems" in Canadian Perspectives in Economics, Collier-Macmillan Canada Ltd.

Minister of Finance (1987), "Tax Reform 1987, Income Tax Reform", Ottawa

Minister of Finance (1985), "An Account of Selective Tax Measures", Ottawa.

Minister of Finance (1981), Release, November 18, 1981, Ottawa, 81-113

Minister of Finance (1979, 1980), "Tax Expenditure Account", Ottawa.

Minister of Finance (1977), Supplementary Budget Papers, Ottawa.

Minister of Finance (1976), Supplementary Budget Paper D, Ottawa.

Minister of Finance (1974), Supplementary Budget Paper, Ottawa.

Mintz, J.M. and D. Purvis (1985), "Report of the Policy Forum on Reform of the Corporate Income Tax System", John Deutsch Institute for the Study of Economic Policy.

Parizeau, J. (1986), "Fiscal System Encouraging Conglomerates", Ottawa Citizen, page B1, April 14, 1986.

Statistics Canada (various years), Corporate Taxation Statistics, Catalogue Number 61-207, Ottawa.

Statistics Canada (various years), Corporate Financial Statistics, Catalogue Number 61-208, Ottawa.

Stiglitz, J.E. (1976), "The Corporate Tax", Journal of Public Economics, 5(1976) pp. 303-310, North-Holland.

Stikeman, Elliot, Tamaki, Mercier and Robb (1976), "Corporate Concentration and the Canadian Tax System", Royal Commission on Corporate Concentration, Study No. 28, Supply and Services, Ottawa.

Waddell, C. and B. Little (1987), "Dome's Huge Tax Loss Credits Lure to Buyer", The Globe and Mail, page B1, April 14,1987.

Wolfson, M.C. (1987), "Canada's Corporate Tax/Transfer System", Analytical Studies Branch Working Paper, Statistics Canada, Ottawa.

ANALYTICAL STUDIES BRANCH

RESEARCH PAPER SERIES

No.

1. BEHAVIOURAL RESPONSE IN THE CONTEXT OF SOCIO-ECONOMIC MICROANALYTIC SIMULATION by Lars Osberg

2. UNEMPLOYMENT AND TRAINING by Garnett Picot

3. HOMEMAKER PENSIONS AND LIFETIME REDISTRIBUTION by Michael Wolfson

4. MODELLING THE LIFETIME EMPLOYMENT PATTERNS OF CANADIANS by Garnett Picot

5. JOB LOSS AND LABOUR MARKET ADJUSTMENT IN THE CANADIAN ECONOMY by Garnett Picot and Ted Wannell

6. A SYSTEM OF HEALTH STATISTICS: TOWARD A NEW CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR INTEGRATING HEALTH DATA by Michael Wolfson

7. A PROTOTYPE MICRO-MACRO LINK FOR THE CANADIAN HOUSEHOLD SECTOR SESSION 3, MACRO/MICRO LINKAGES - HOUSEHOLDS by Hans Adler and Michael Wolfson

8. NOTES ON CORPORATE CONCENTRATION AND CANADA'S INCOME TAX by Michael Wolfson

9. THE EXPANDING MIDDLE: SOME CANADIAN EVIDENCE ON THE DESKILLING DEBATE by John Myles

10. THE RISE OF THE CONGLOMERATE ECONOMY by Jorge Niosi

For furthur information, contact the Chairperson, Publication Review Committee, Analytical Studies Branch, R.H. Coats Bldg., 24th Floor, Statistics Canada, Tunney's Pasture, Ottawa, Ontario K1A 0T6.

Statistique Canada
Statistics Canada

Statistique Canada
Direction des études analytiques

Documents de recherche

Canada

NOTES SUR LES GROUPEMENTS DE SOCIÉTÉS ET L'IMPÔT SUR LE REVENU AU CANADA

par

Michael C. Wolfson

n° 8

"La loi, dans sa superbe égalité, interdit au riche comme au pauvre de coucher sous les ponts, de mendier dans la rue et de voler du pain"

Gordon Bale (1981), repris d'Anatole France

Division des études sociales et économiques
Statistique Canada

octobre 1987

L'auteur assume la responsabilité pleine et entière des erreurs ou omissions qui pourraient se glisser dans son ouvrage ainsi que de toutes les opinions exprimées. Il ne faut donc pas y voir nécessairement le reflet des vues du gouvernement sur le sujet. Ce document fait partie d'une analyse plus large de l'incidence sur les entreprises de la fiscalité et du système de transfer au Canada.

L'analyse présentée dans ce document n'engage que la responsabilité de l'auteur et ne reflète pas nécessairement les politiques de Statistique Canada.

RÉSUMÉ

Notes sur les groupements de sociétés et l'impôt sur le revenu au Canada

L'auteur étudie le rapport qui existe entre l'impôt sur le revenu des sociétés et les tendances vers les groupements de sociétés. L'étude se divise en deux grandes parties. La première porte sur les dispositions fiscales directement liées aux fusions et aux acquisitions, comme la déductibilité des intérêts et les roulements de gains en capital. Cette analyse est nécessairement subjective, et l'auteur conclut que l'incidence des dispositions fiscales, qui préoccupe le public, pourrait être surestimée. La seconde et plus importante partie de l'étude a été réalisée à partir d'un échantillon détaillée de 20,000 déclarations de revenus de sociétés pour 1983. L'analyse empirique vise les taux effectifs moyens d'imposition payés, moins les transferts gouvernementaux reçus. La principale conclusion est que les taux effectifs d'imposition des revenus des sociétés augmentent d'abord en fonction de la taille de l'entreprise, hausse allant de 9.7% dans le groupe des petites entreprises à 17.1% dans le groupe des entreprises moyennes (dont l'actif net des avoirs intersociétés s'établit entre $10 millions et $25 millions) puis diminuent. Les sociétés dont l'actif net est supérieur à $100 millions ont un taux moyen d'imposition plus faible (9.6%) par rapport au taux des petites entreprises. Le taux moyen global s'établit à 11.5% pour l'ensemble des impôts fédéraux et à 16.8% pour l'impôt provincial en plus de l'impôt fédéral.

Mots-clés: groupement de sociétés, imposition, dépenses fiscales, impôt sur le revenu.

NOTES SUR LES GROUPEMENTS DE SOCIÉTÉS ET L'IMPÔT SUR LE REVENU AU CANADA

par

Michael C. Wolfson

Introduction

Le Rapport de la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés (1976) faisait sienne la conclusion de l'étude préliminaire menée par Stikeman, Elliot, Tamaki, Mercier et Robb: "En somme, la loi ne semble pas prendre position pour ou contre le groupement des sociétés." (1976, p. 47)

Pourtant, Parizeau (1987) et Blenkarn (1987) réclamaient, dans des articles parus récemment dans des journaux, des modifications importantes au régime fiscal des sociétés en vue de supprimer ce qu'ils considèrent comme une distorsion en faveur des groupements de sociétés.

Dans le présent document, nous examinerons la question de la distorsion du régime fiscal en deux grandes étapes. D'abord, nous nous attarderons sur plusieurs dispositions fiscales ayant trait aux fusions et acquisitions. Ces dispositions font souvent la manchette car les prises de contrôle semblent intéresser particulièrement les journalistes et par voie de conséquence le public en général. Cette partie de l'analyse est nécessairement subjective en raison d'une part de la rareté des données et d'autre part, de la complexité tant des disposisions elles-mêmes que de la structure mise en place par les sociétés acheteuses pour appliquer ces dispositions.

Alors que les prises de contrôle font la une des journaux, le fait qu'une entreprise ait un rythme de croissance plus rapide qu'une autre attire peu l'attention du public. Si par ailleurs les grosses sociétés ont plutôt tendance à dégager des bénéfices après impôt relativement plus élevés, qu'elles réinvestissent dans leurs propres opérations ou dont elles se servent pour prendre de l'expansion par le biais d'une acquisition, on pourrait en déduire que le régime fiscal favorise les groupements de sociétés. Il existe par contre une énorme quantité de données sur la question de l'incidence du régime fiscal sur la rentabilité des entreprises; nous en faisons d'ailleurs une analyse empirique plus détaillée à partir d'un échantillonnage de déclarations de revenus de sociétés. Grâce à ces données, on peut mieux déterminer les taux effectifs d'imposition payés réellement par les entreprises, mais ceux-ci ne permettent pas d'en savoir davantage sur les aspects fiscaux des acquisitions et d'autres formes de réorganisation. Dans la principale partie empirique de l'analyse, nous examinons les rapports qui existent entre la taille de l'entreprise, les taux effectifs d'imposition et l'utilisation de diverses dispositions fiscales.

L'analyse dégage essentiellement deux grandes conclusions. La première, c'est qu'on exagère l'incidence des dispositions fiscales relatives aux fusions et acquisitions sur les groupements de sociétés, en raison surtout de l'attention dont elles ont fait l'objet dans les médias récemment. La seconde, c'est que l'analyse empirique que nous avons faite des taux effectifs d'imposition permet de constater des distorsions fondamentales et de plus en plus généralisées en faveur des groupements de sociétés. En termes plus simples, les grosses sociétés ont systématiquement tendance à payer moins d'impôt.

Notes préliminaires

On mesure souvent le phénomène de concentration des entreprises par la proportion qu'occupent les 1 000 plus grandes entreprises dans un marché donné. Il faut alors se demander comment mesurer la taille d'un marché et la taille des entreprises au sein de ce marché (normalement, on se reporte au chiffre d'affaires ou à l'actif que dégagent quatre ou huit des plus grandes entreprises), comment définir une entreprise et comment définir un marché. Nous allons surtout nous demander dans notre analyse s'il existe des distorsions dans le régime fiscal qui permettent aux grosses entreprises de prendre de l'expansion plus rapidement que les autres; il n'est donc pas besoin de donner une définition précise du mot "marché". Il serait peut-être plus juste de parler ici de concentration globale. De plus, l'analyse quantitative fait usage des données des sociétés; il y a donc peu de place pour explorer de nouvelles définitions du mot "entreprise".

Il faut également se demander ce qu'on entend précisément par distorsions en faveur des groupements de sociétés. La notion de distorsion n'a de sens que si l'on compare le régime fiscal actuel avec un autre, hypothétique celui-là, qui serait en tous points identique à l'actuel, à cette exception près que la disposition en cause en serait absente. On pourrait également comparer le régime fiscal actuel à une structure fiscale de référence bien définie qui serait neutre par rapport aux groupements de sociétés.

La première approche est plus facile à comprendre, mais elle demeure insatisfaisante du fait de sa naïveté: il est d'une part improbable que l'impôt direct des sociétés soit jamais modifié d'une manière aussi simpliste;

d'autre part, une modification aussi simple ne pourrait pas prendre en compte certains principes à la base du régime fiscal des sociétés. La seconde approche est plus analytique et plus rigoureuse. Pourtant, il y a constamment mésentente même au sujet de ce que l'impôt direct des sociétés taxe en réalité (voir à ce sujet Stiglitz (1976) et Boadway, Bruce et Mintz (1981)), de sorte que l'élaboration d'un régime fiscal "neutre" s'avère une tâche ardue. Dans la première partie de notre analyse, nous évaluerons les deux différentes approches, alors que dans la seconde, qui est empirique, nous établirons des comparaisons avec une structure fiscale de référence neutre.

Fusions et acquisitions

La disposition fiscale qui, d'après de nombreux observateurs, constitue une distorsion en faveur de la croissance externe, c'est-à-dire la croissance par le biais de l'acquisition d'une autre entreprise, c'est celle portant sur la déduction des intérêts sur les emprunts servant à acheter des actions. C'est le cas notamment des auteurs Bale (1981) et Blenkarn (1987). Deux autres dispositions retiennent l'attention des médias: le transfert des dividendes intersociétés en franchise d'impôt ainsi que la continuation des pertes fiscales par le biais d'une acquisition lorsque certaines conditions sont réunies. Par contre, il y a une quatrième disposition qui retient peu l'attention: c'est le système de roulements de gains en capital permis dans les cas d'acquisitions, à condition qu'ils soient structurés en conséquence. Dans cette section, nous allons examiner tout cela pour voir dans quelle mesure ces dispositions peuvent favoriser les groupements de sociétés.

Dans le cas de la déductibilité des intérêts, ce qui préoccupe surtout,

c'est que le coût des emprunts servant à faire un placement "fictif" plutôt qu'un véritable placement concret soit une dépense déductible du revenu imposable, alors que les revenus qui résultent de l'achat de ces actions sont assimilés à des dividendes intersociétés non imposables. C'est là toutefois une vue quelque peu simpliste. Lorsqu'une entreprise veut acheter l'actif d'une autre entreprise, elle peut choisir entre plusieurs stratégies et par conséquent entre diverses solutions de planification fiscale. L'acheteur peut acquérir les biens matériels de la compagnie cible, ou encore ses actions. S'il achète ses actions, il peut soit les payer comptant soit procéder à un échange d'actions.

Si l'acheteur choisit de payer comptant, grâce à un emprunt, il a la possibilité de payer ces frais d'intérêt à raison de 50¢ le dollar. C'est que les intérêts constituent, au titre de l'impôt, une dépense déductible par rapport à un taux combiné d'imposition des sociétés des gouvernements fédéral et provinciaux d'environ 50 %. (Ce taux sera légèrement inférieur si les propositions imminentes concernant la réforme fiscale des sociétés sont mises en oeuvre.) Cependant, le vendeur réalisera en général un gain en capital en vendant au comptant; afin de protéger la valeur après impôt du produit de la vente de sa compagnie, il demandera probablement un prix plus élevé. Si en outre l'acheteur ne paie déjà pas d'impôt ou s'il a un revenu imposable relativement peu élevé, une petite partie, s'il en est, des frais d'intérêt se révélerait utile à titre de déduction fiscale. Ainsi, la majeure partie ou la totalité des intérêts pourraient avoir un coût après impôt de 100¢ le dollar.

Fait plus important encore, même si une entreprise est en mesure de tirer parti des frais d'intérêt à titre de déduction fiscale, elle n'a pas besoin

de procéder à une acquisition pour accroître son ratio d'endettement; elle peut emprunter pour acheter plus d'éléments d'actif ou encore pour racheter une partie de ses propres actions. On ne voit pas très bien non plus pourquoi une compagnie qui emprunte de l'argent pour acheter un bloc de dividendes intersociétés exonérés d'impôt serait plus blâmable qu'une autre qui emprunte pour acheter des biens matériels admissibles à l'amortissement accéléré. Au moins en principe, les dividendes intersociétés sont des revenus pour lesquels les sociétés ont déjà payé de l'impôt. En revanche, l'achat de biens suppose automatiquement un manque de concordance chronologique entre la dépense engagée pour gagner un revenu et le revenu qui en résulte.

En retournant la question, on peut se demander quels en seraient les effets si la disposition relative à la déductibilité des intérêts était limitée dans les cas d'achats d'actions. Comme on a pu le constater au moment de la suppression de la restriction dans la foulée de la réforme fiscale de 1972, cela désavantagerait les entreprises canadiennes par rapport aux entreprises américaines au niveau du financement des acquisitions, puisque les intérêts sont déductibles en pareils cas en vertu de la législation fiscale des États-Unis. Cela aurait également une incidence plus grave encore sur les prises de contrôle non orthodoxes. La raison en est que dans les prises de contrôle orthodoxes, la transaction pourrait être structurée comme une vente de biens plutôt qu'une vente d'actions, auquel cas les intérêts sur l'emprunt seraient déductibles. De plus, les prises de contrôle non orthodoxes comportent plus souvent une offre d'achat au comptant. Plus généralement, la suppression de la déductibilité des intérêts aurait des conséquences quelque peu fortuites selon que l'acquisition s'est effectuée ou non de manière

orthodoxe, et selon que les parties à la transaction auraient trouvé avantageux d'emprunter pour financer leur acquisition.

(Nous n'allons pas nous attarder sur des tentatives d'imposer les dividendes intersociétés comme moyen de décourager les prises de contrôle. Si une telle situation devait se produire, il s'agirait véritablement d'une double imposition: ce serait comme frapper une mouche d'un coup de marteau. À noter que les nouveaux impôts sur les dividendes intersociétés proposés par le ministre des Finances le 18 juin 1987 sont sélectifs et d'application limitée.)

L'une des solutions de rechange consiste en ce que l'acheteur et le vendeur concluent la vente par un échange d'actions. En général, les échanges d'actions sont structurés de manière à éviter de déclencher la réalisation de gains en capital. Dans ce dernier cas, le vendeur peut demander un prix moins élevé (au niveau des actions de l'acheteur) parce qu'il n'aura pas à payer d'impôt sur ses gains en capital —ceux-ci sont alors différés jusqu'à ce qu'il décide de vendre les actions reçues de l'acheteur. (En fait, ce type de transaction est souvent bien plus complexe: on trouve en effet de "drôles" de sortes d'actions, telles les actions privilégiées rachetables, qui s'apparentent plus à des certificats de placement garantis qu'à des actions à proprement parler.)

Il n'est donc pas du tout certain que le meilleur moyen de faire une acquisition soit d'emprunter de l'argent pour acheter au comptant. Malheureusement, il n'existe pour ainsi dire aucunes données qui permettraient d'analyser soigneusement l'importance relative de la déductibilité des intérêts et des roulements de gains en capital au Canada. Nous devons plutôt nous rabattre

sur des preuves anecdotiques.

Dans son budget du 6 mai 1974, à l'article 85.1, le gouvernement fédéral autorisait les échanges d'actions, de même que l'enrichissement d'un certain nombre d'autres roulements de gains en capital dans les cas de "réorganisations de sociétés". La seule allusion à ces propositions, on la trouve dans la partie technique du document intitulée "Renseignements complémentaires"; dans le tableau sommaire où il est question de l'incidence sur les recettes des propositions du budget, on ne parle pas de ces roulements améliorés. Dans le budget du 31 mars 1977, les dispositions relatives aux roulements furent encore une fois améliorées, et là encore il n'en a été question que dans la partie technique de l'Avis de motions des voies et moyens, dans les documents du budget supplémentaire. Il n'a pas été question de ces modifications dans le discours du budget ni dans aucun des tableaux montrant l'incidence sur les recettes de toutes les propositions contenues dans le budget.

Tout bon lecteur serait ainsi fondé à conclure que l'introduction et l'amélioration des dispositions sur les roulements de gains en capital dans les cas de réorganisations de sociétés étaient à caractère purement technique et sans grande importance et qu'elles n'avaient pas de conséquences sur les recettes. En conséquence, si le ministre des Finances devait proposer ultérieurement de renforcer ces dispositions, cela n'occasionnerait pas de commentaires. Cependant, lorsqu'un tel renforcement a été proposé dans le budget du 11 novembre 1981, il y a eu une véritable levée de boucliers. Le premier samedi après l'annonce du budget, Bill Richards, de Dome Petroleum, s'est rendu en avion à Ottawa pour dire essentiellement que le projet de restriction sur les roulements de gains en capital (tout comme les restrictions sur l'emploi

des actions privilégiées à terme) empêcherait sa compagnie d'acquérir Hudson Bay Oil and Gas. Certains prétendaient alors que les implications fiscales se chiffreraient par centaines de millions. Le renforcement des roulements de gains en capital a été l'une des toute premières propositions budgétaires sur lesquelles M. MacEachen a battu en retraite, comme en fait foi le communiqué de presse du 18 novembre 1981.

On ne sait pas au juste comment serait reçue une proposition budgétaire visant à supprimer la déductibilité des intérêts sur les sommes empruntées pour l'achat d'actions en cas d'acquisition, mais il faudrait que la réaction soit importante pour égaler le tollé soulevé par le projet de renforcement des roulements de gains en capital. Cela laisse à penser que le rôle qu'on attribue à la déductibilité des intérêts comme moyen de faciliter les fusions et acquisitions de sociétés est peut-être exagéré comparativement à d'autres dispositions. (Il convient également de noter que dans leur analyse des fusions aux États-Unis pour la période allant de 1968 à 1983, les auteurs Auerbach et Reishus (1986) n'ont pas trouvé "que les fusions et acquisitions apportaient nécessairement des changements importants au niveau de l'endettement, même quand la compagnie vendeuse est plus grosse que la compagnie acheteuse".)

Un autre train de dispositions concerne l'aptitude à reporter les pertes fiscales par le biais d'une fusion ou d'une acquisition. Par exemple, dans les commentaires qu'a soulevés le récent projet d'acquisition de Dome Petroleum, on relève qu'il existe 2,5 milliards de $ en "crédits de pertes fiscales pour séduire un acheteur" (Globe and Mail, 14 avril 1987). Il y a pertes fiscales, que la compagnie soit déficitaire ou bénéficiaire. Si elle est bénéficiaire, les pertes fiscales découlent de l'utilisation des diverses

dispositions relatives aux amortissements accélérés et aux encouragements fiscaux. Ces pertes fiscales peuvent être reportées pour une durée maximum de sept ans afin d'annuler le revenu imposable des années ultérieures. En principe, une entreprise peut devenir la cible d'un acheteur éventuel si elle accuse des pertes fiscales importantes qu'elle a peu de chances d'utiliser elle-même. Il y a une restriction dans le régime fiscal qui permet d'employer les pertes après une prise de contrôle uniquement lorsque le revenu gagné provient du même genre d'activité commerciale. Néanmoins, une entreprise d'un même secteur qui est imposable pourrait trouver avantageux pour cette raison de fusionner avec une autre qui dispose de pertes fiscales inutilisables.

Selon les preuves anecdotiques dont nous avons parlé plus haut, ces dispositions du régime fiscal peuvent inciter à procéder à des fusions ou à des acquisitions. Nous voulons dire par là que la suppression de l'une ou l'autre des dispositions (déductibilité des intérêts pour l'achat d'actions, transfert des dividendes intersociétés exonérés d'impôt, roulements de gains en capital dans les réorganisations de sociétés et report des pertes fiscales par le biais d'une prise de contrôle) pourrait probablement en décourager plus d'un à procéder à une acquisition.

Plusieurs raisons toutefois incitent à être prudent avant de conclure à une distorsion fondamentale du régime fiscal en faveur des groupements de sociétés. La première, c'est que les encouragements fiscaux devraient être mieux mesurés par rapport à une structure fiscale de référence neutre à l'égard des fusions et acquisitions. À quoi ressemblerait une telle structure fiscale? Prenons la question des gains en capital, par

exemple. Comme on le sait, les gains sont imposables à partir du moment où ils sont réalisés; s'il y avait réalisation à cause d'un changement de contrôle au sein d'une compagnie (ce qui est un des tests clés dans bien des régimes fiscaux étrangers), cela entraînerait l'effet de blocage bien connu de l'imposition des gains en capital réalisés: les propriétaires seraient alors moins enclins à vendre, comparativement aux cas où les gains en capital ne seraient pas imposables. Ce blocage a été amélioré du fait de l'adoption de généreuses dispositions sur les roulements, mais cela équivaut ni plus ni moins à l'abolition de l'imposition des gains en capital s'il y a toujours moyen d'en différer indéfiniment la réalisation. Par ailleurs, comme le proposait la Commission royale d'enquête Carter en 1966, les gains en capital réalisés sur les actions des compagnies pourraient être imposés essentiellement au fur et à mesure qu'ils s'accumulent, par l'intégration pleine et entière de l'impôt sur le revenu des sociétés et des particuliers. Une telle mesure, qui se rapproche de la pleine intégration accumulée des gains en capital, supprimerait l'effet de blocage. Comparativement à ces structures de référence diamétralement opposées (ou la pleine imposition des gains en capital sur une base cumulative, ou l'exclusion complète des gains en capital du revenu imposable), les dispositions en vigueur sur les roulements ne seraient pas assimilées à une distorsion en faveur des acquisitions.

De même, la pleine déductibilité des frais d'intérêt payés pour acheter un bloc de dividendes intersociétés en franchise d'impôt constitue vraiment une distorsion par rapport à l'abolition de cette disposition en particulier. Mais la déductibilité des intérêts telle qu'elle est permise actuellement soulève des questions plus vastes. Dans quelle mesure y aurait-il distorsion si l'on avait un régime fiscal en vertu duquel la déductibilité des intérêts serait plus généralement limitée non seulement aux investissements faits pour des fins com-

merciales comme c'est le cas actuellement mais également aux montants de revenu imposable que ces activités commerciales permettraient de générer année après année. Dans ce cas, la distorsion ne paraîtrait pas si grande. Par exemple, la déductibilité des frais d'intérêt engagés pour acheter des biens matériels admissibles à l'amortissement accéléré équivaut à une déduction fiscale immédiate à l'égard d'un bloc différé du revenu imposable. Ainsi, la déductibilité des intérêts pour acheter un bloc de dividendes intersociétés non imposables ne semble pas être une si grande distorsion fiscale.

Enfin, l'engouement pour les acquisitions à la faveur des pertes fiscales serait considérablement réduit s'il existait des dispositions visant à permettre la vente de pertes fiscales par elles-mêmes. Cet exemple d'une nouvelle structure de référence illustre bien la question fondamentale du traitement des pertes dans le régime fiscal; il en sera question en détail plus loin.

Tout cela laisse à penser que la distorsion du régime fiscal en faveur des fusions et acquisitions dépend considérablement du régime fiscal de référence retenu. Si l'on retient un régime fiscal de référence qui prévoit la pleine imposition des gains en capital sur une base cumulative, la concordance des déductions de frais d'intérêt avec les blocs de revenu imposable qu'elles servent à acheter et le traitement entièrement symétrique des pertes aux fins fiscales, alors aucun des trois groupes de mesures dont nous venons de parler —roulements de gains en capital en cas de réorganisations de sociétés, déductibilité des intérêts sur le financement des achats d'actions et transfert de pertes fiscales en cas de prise de contrôle— ne constituerait une très forte distorsion du régime fiscal en faveur des fusions et acquisitions.

Cela dit, un autre motif qui incite à la prudence avant de conclure que les preuves anecdotiques susmentionnées constituent une distorsion en faveur des groupements, c'est que les petites comme les grandes entreprises peuvent s'engager dans des fusions ou des acquisitions. Il n'y aurait distorsion en faveur des groupements que si une distorsion fiscale favorisant les fusions et acquisitions était relativement plus forte parmi les entreprises de taille déjà imposante. On peu supposer que les grosses sociétés ont une capacité d'emprunter plus grande - donc de bénéficier de la déductibilité des intérêts - que les grosses sociétés sont plus susceptibles de faire une offre d'achat par biais d'un échange d'actions, puisque le vendeur aura sans doute tendance à juger ces actions plus sûres et plus liquides, et enfin que les grosses sociétés sont mieux à même d'utiliser les pertes fiscales d'une compagnie acquise si celles-ci sont transférables à la faveur d'une prise de contrôle. Cependant, sauf en ce qui concerne le dernier point dont il sera question plus loin, nous ne connaissons pas de preuve convaincante qui puisse étayer ces hypothèses.

Le régime fiscal et la rentabilité

La capacité de croissance d'une entreprise dépend énormément de sa rentabilité. Cela est vrai, peu importe si l'entreprise prend de l'expansion en achetant d'autres compagnies ou en achetant des biens productifs. Cela est vrai également, peu importe si elle finance ses investissements au moyen de ses bénéfices non répartis, d'une émission d'actions ou d'un nouvel emprunt.

A partir de maintenant, nous allons nous demander si l'impôt sur le revenu favorise d'une façon systématique la rentabilité des entreprises eu égard à leur taille. Si tel est le cas, cela incite beaucoup plus aux groupements

de sociétés que ne le font les dispositions dont il a été question plus haut sur les fusions et acquisitions. Le critère clé pour juger de la distorsion du régime fiscal, ce sont les taux effectifs d'imposition des sociétés par rapport à la taille de l'entreprise. Par ailleurs, les différences qui existent entre les taux effectifs d'imposition et les taux d'imposition statutaires sont largements imputables aux dépenses fiscales —dispositions fiscales dont l'objet s'apparente aux programmes de dépenses directs plutôt qu'à la simple obtention de recettes.

Variation des taux effectifs d'imposition selon la taille des entreprises

On trouvera en annexe la structure comptable de base ainsi que les définitions de l'impôt et du revenu de référence. Dans cette section, les taux effectifs d'imposition (TEI) qui en résultent sont indiqués en fonction de la taille des entreprises (voir Tableau 1 pour l'exercice 1983). La constatation la plus frappante, c'est le modèle des TEI en forme de "U inversé" selon l'importance de l'actif. Le TEI moyen pour l'ensemble des impôts fédéraux nets sur le revenu moins les transferts reçus (ligne du haut) se chiffrait à 11,5 %; mais cette moyenne suppose des taux d'imposition allant de 9,7 % dans le groupe d'entreprises à l'actif le moins élevé à 17,1 % dans le groupe des entreprises ayant un actif de 10 à 25 millions de $, pour retomber enfin à 9,6 % dans le cas des entreprises de 100 millions de $ et plus d'actif. Ce dernier groupe de très grosses entreprises représentait 0,2 % de l'ensemble des entreprises, mais 49,7 % de tous les revenus de référence positifs et 64,5 % de l'actif total. (Il convient de noter que l'ouvrage de Kierans, paru en 1972, parvient à des conclusions semblables mais moins détaillées à propos de la diminution des TEI par rapport à la taille des entreprises.)

Le modèle que suivent les TEI laisse à penser qu'au-delà d'une certaine taille (les entreprises dont l'actif total varie de 10 à 25 millions de $), le régime fiscal favorise systématiquement (bien que anonymement, selon Anatole France) les groupements de sociétés. Pour certaines raisons difficiles à cerner, les plus grandes entreprises se voient imposer des TEI de moins en moins élevés, et par conséquent elles dégagent des bénéfices après impôt plus élevés qu'en vertu d'une structure fiscale de référence.

Il faut préciser que l'actif total auquel font référence pratiquement toutes les publications qui utilisent ces données comporte des calculs en double en raison des avoirs intersociétés. Dans notre analyse, toutefois, nous nous sommes efforcés de tenir compte de l'actif total net des avoirs inter-sociétés.

Le modèle en forme de "U inversé" tient compte des impôts sur le revenu des provinces et des impôts totaux, à l'exception des entreprises du groupe ayant un actif de 100 millions de $ et plus. Dans ce dernier cas, les impôts sur les sociétés extractives entraînent des taux effectifs d'imposition élevés (24,8 %), même si, comme on pourra le voir plus loin, il s'agit là d'un phénomène qui touche un très petit nombre de grandes sociétés extractives.

Le bas du Tableau 1 montre qu'un nombre assez égal d'entreprises dans chacune des catégories sont rentables tant du point de vue de l'actionnaire (bénéfices comptables après impôt) que du point de vue de la structure de référence ou économique. Les grosses sociétés sont plus souvent rentables du point de vue de l'actionnaire. Toutefois, on relève une nette différence dans les montants qui sont imposables. En fait, les plus grosses entreprises

TABLEAU 1. Divers taux effectifs d'imposition et données selon l'importance de l'actif net, 1983

Variable	Palier d'actif net** (en millions de $)								Tous actifs
	0-.5	.5-1	1-2	2-5	5-10	10-25	25-100	>100	
Taux effectifs d'imposition									
Impôt fédéral moins les transferts*	9.7	11.1	11.9	16.5	15.3	17.1	15.4	9.6	11.5
Impôt provinciaux	3.2	3.8	4.5	5.9	6.6	6.8	6.4	5.5	5.3
Total partiel	12.9	14.9	16.4	22.4	21.9	23.9	21.8	15.1	16.8
Impôts fédéral et provinciaux sur les ressources	0.4	-	0.4	-	2.8	2.9	4.1	24.8	13.2
Impôts indirects*	9.5	11.6	15.6	13.4	9.9	8.2	4.6	4.6	7.1
Total	22.7	26.5	32.4	35.8	34.6	35.0	30.5	44.5	37.1
Comptages:									
Taille des échantillons (000s)	12.4	1.7	1.6	1.2	1.3	1.3	1.6	0.8	21.9
Nombre estimatif d'entreprises (000s)	378.5	43.3	23.4	12.8	4.0	2.6	1.6	0.8	466.8
Répartition en pourcentage:									
Entreprises	81.1	9.3	5.0	2.7	0.9	0.6	0.3	0.2	100.0
Revenu de référence	11.6	5.6	4.8	6.0	4.0	5.6	11.4	49.7	100.0
Actif	7.5	3.1	3.2	4.8	3.0	4.6	9.3	64.5	100.0
Ratio des immobilisations par rapport au coût de la main d'oeuvre (capitalisation - %)	80	141	143	132	146	195	199	323	210
Proportions des entreprises dégageant positifs des:									
Bénéfices comptables après impôt	61	72	70	74	67	71	72	79	63
Revenus de référence	65	75	74	72	70	74	72	76	67
Impôts payés	44	58	58	56	48	49	45	42	46

* À noter que les transferts et les impôts indirects sont nettement sous-représentés.
** L'actif net est le total de l'actif moins les investissements dans les sociétés affiliées.

sont le moins susceptibles de payer de l'impôt sur le revenu. La capitalisation augmente fortement par rapport à la taille de l'entreprise: c'est un point sur lequel nous reviendrons plus loin.

Les Figures 1 et 2 viennent compléter les résultats du Tableau 1, en ce sens qu'elles montrent la dispersion des TEI au sein de chacun des paliers d'actif. La Figure 1 indique les TEI pour les impôts sur le revenu fédéraux nets de transferts (voir la première ligne du Tableau 1) alors que la Figure 2 indique les TEI pour les impôts totaux nets du point de vue de l'actionnaire, à l'exception seulement des provisions pour les impôts différés (voir la ligne "Total" du Tableau 1). En général, ces résultats détaillés corroborent les résultats d'ensemble: les TEI suivent un modèle en "U inversé". La Figure 2 en particulier montre que même lorsque les impôts sur les sociétés extractives sont compris, il existe quand même un modèle de TEI en forme de "U inversé" au moins jusqu'au 90^{e} centile des entreprises. Ainsi, le taux effectif d'imposition très élevé qu'indique le Tableau 1 ne vaut que pour une infime partie des plus grosses entreprises.

Le Tableau 2, qui expose plus en détail le modèle en forme de "U inversé" de l'ensemble des TEI, indique les taux effectifs d'imposition par palier d'actif et par grand secteur industriel. En général, le même modèle vaut pour chacun des secteurs, sauf les secteurs Énergie, Commerce de gros et Services, où les plus grosses entreprises paient des impôts relativement plus élevés. Dans les sept autres secteurs, les entreprises se trouvant dans le palier le plus élevé paient relativement moins d'impôt que celles qui se situent dans le palier qui les

précède immédiatement. Toutefois, les modèles selon la taille des entreprises au sein de chaque grand secteur industriel ont tendance à être plus irréguliers que celui pour tous les secteurs confondus.

Principales dispositions fiscales touchant les groupements de sociétés

Passons maintenant à un certain nombre de dispositions du régime d'impôt sur le revenu. La question qu'on doit d'abord se poser, c'est s'il existe une disposition fiscale qui puisse s'appliquer à l'ensemble des modèles de TEI. Le Tableau 3 fait ressortir l'incidence des principales dispositions sur les taux effectifs d'imposition. Les chiffres indiquent à titre hypothétique les changements qui seraient apportés aux TEI si telle disposition était supprimée. Dans le cas des dépenses de prospection et de mise en valeur, des demandes de provisions pour épuisement et des demandes de dépréciation, l'autre hypothèse veut que seuls les montants comptabilisés seraient réclamables. De même, le Tableau 3 exprime les valeurs des dispositions fiscales sous forme de pourcentage du revenu de référence. (On trouvera plus de détails et une description complète de la méthodologie employée dans le document de Wolfson (1987)).

Pertes pour fins d'impôt On s'attendrait à ce que les grosses entreprises qui possèdent une gamme variée de produits, des marchés géographiques différents ou des clientèles diversifiées soient plus susceptibles d'avoir des segments de marché rentables qui serviraient à compenser les pertes subies dans d'autres segments. Cela supposerait alors que les pertes fiscales des grosses sociétés sont moins susceptibles d'augmenter et que, si tel était le cas, elles sont plus susceptibles d'être reportées à l'exercice précédent ou suivant.

Figure 1

Impôt fédéraux sur le revenu net de transferts, taux effectifs d'imposition selon l'importance de l'actif, 1983

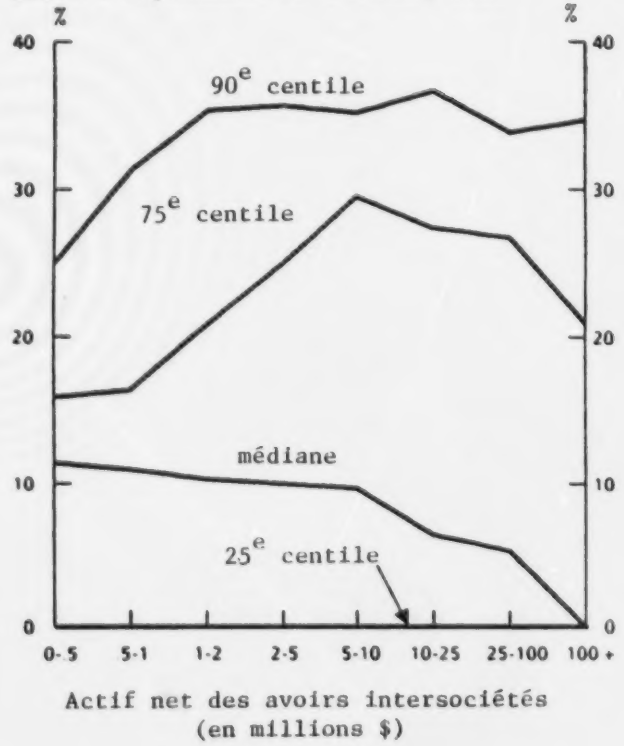


Figure 2

Total des impôts fédéraux et provinciaux nets de transferts, taux effectifs d'imposition selon l'importance de l'actif, 1983

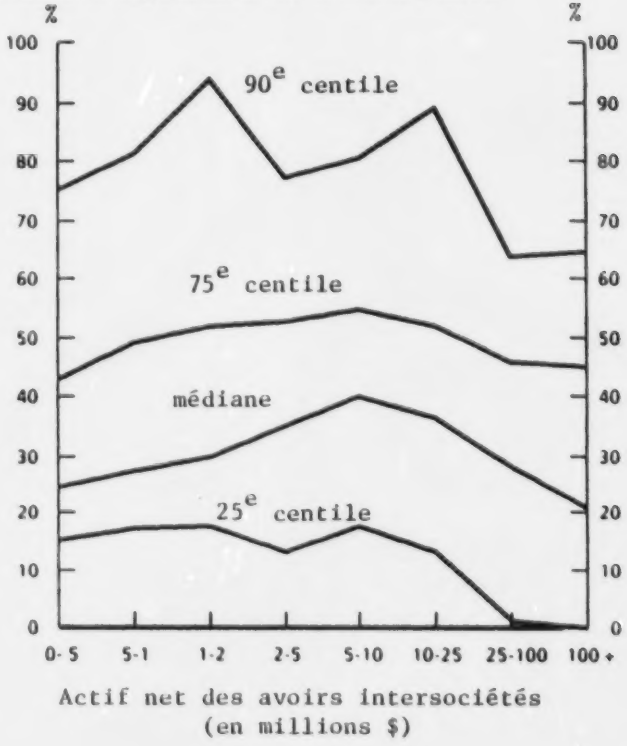


TABLEAU 2: Impôts fédéraux sur les sociétés moins les transferts, taux effectifs d'imposition (en %), 1983

Secteur	Palier d'actif net (en millions de $)								Toutes sociétés
	0-.5	.5-1	1-2	2-5	5-10	10-25	25-100	>100	
Agriculture, exploitation forestière et pêche	-8.4	-1.9	4.0	6.1	6.1	12.1	6.6	-	-1.7
Mines	9.6	10.2	13.2	12.7	14.1	14.2	16.0	6.5	9.0
Énergie	4.5	2.2	-13.2	26.4	10.4	7.9	6.4	8.8	8.7
Fabrication	5.1	2.5	4.3	15.7	19.4	19.5	18.1	10.8	13.2
Construction	9.8	13.9	14.0	11.6	27.9	14.4	23.1	20.3	14.1
Transports	8.7	11.0	13.2	8.1	19.9	21.0	15.0	7.2	9.0
Commerce de gros	11.6	13.0	12.3	20.2	16.2	21.4	22.1	27.7	17.8
Commerce de détail	11.3	10.1	12.1	14.1	15.7	18.7	21.6	13.4	13.3
Finances	14.3	17.9	17.7	16.3	12.3	10.6	7.6	6.7	11.4
Services	8.2	10.9	12.8	21.3	7.8	23.9	20.5	27.1	15.1
Ensemble des secteurs	9.7	11.1	11.9	16.5	15.3	17.1	15.4	9.6	11.5

Le Tableau 3 indique qu'il y a un certain écart au niveau des pertes fiscales pour l'année courante selon la taille des entreprises, mais qu'il n'existe pas de modèles bien définis.

Encouragements fiscaux et capitalisation Le régime fiscal contient plusieurs dispositions prévoyant des incitatifs à l'investissement. Citons notamment le crédit d'impôt à l'investissement, le crédit d'impôt à la recherche scientifique (CIRS), l'amortissement sur deux ans pour les machines et le matériel de fabrication et de transformation qui ne font pas partie des catégories de dépréciation accélérée, sans compter la généreuse déduction pour amortissement. Comme le montre clairement le Tableau 3, la dépréciation fiscale au-delà de la dépréciation comptable et les crédits d'impôt à l'investissement et à la recherche scientifique favorisent les grandes sociétés.

Ce modèle s'explique par le fait que les grandes entreprises sont en moyenne relativement plus capitalisées que les petites entreprises (voir Tableau 1). Cela est peut-être imputable à la nature des secteurs en cause et au type de processus de production adopté. Autrement dit, les incitatifs à l'investissement vont avoir pour effet de diminuer en moyenne les taux effectifs d'imposition des grandes entreprises plus que ceux des petites entreprises, ce qui tend à favoriser les groupements de sociétés.

Secteur des ressources Au niveau des taux effectifs d'imposition, les dispositions touchant les industries extractives —amortissement rapide des dépenses de prospection et de mise en valeur et déduction pour épuisement — avantagent nettement les grandes entreprises.

Déduction pour inventaire La déduction de 3 % pour inventaire tendait à

TABLEAU 3: Valeurs de certaines recettes fédérales tirées des sociétés, exprimées en taux effectifs d'imposition (%), 1983

Disposition fiscale	Palier d'actif net (en millions de $)								Toutes sociétés
	0-.5	.5-1	1-2	2-5	5-10	10-25	25-100	>100	
Pertes fiscales									
Année courante	7.5	7.6	7.2	9.4	8.8	9.4	9.8	6.1	7.3
Report de l'année courante	2.1	1.8	1.8	1.5	2.3	1.5	1.1	0.6	1.1
Appliquées à l'année précédente	3.0	2.4	2.7	4.9	3.7	3.5	4.5	3.1	3.4
Dépréciation accélérée	-1.6	-1.9	-2.6	-1.9	-1.8	-0.4	1.5	4.0	1.5
Crédit d'impôt à l'investissement	0.5	0.8	1.2	1.1	1.3	1.5	1.7	2.2	1.6
CIRS	-	-	-	-	0.1	0.6	0.6	1.8	1.0
Prospection et mise en valeur des ressources	-	-	-	0.6	0.6	0.5	0.2	3.3	1.8
Déduction pour inventaire	1.0	1.4	2.1	2.4	2.1	2.1	2.0	1.3	1.5
Déduction accordée aux petites entreprises	14.2	13.0	9.1	3.6	0.6	0.2	-	-	3.3
Déduction pour fabrication et transformation	0.6	0.9	0.8	1.1	1.3	1.5	1.5	0.8	0.9

* C'est-à-dire la valeur de la disposition fiscale en tant que pourcentage du revenu de référence.

favoriser davantage les entreprises de taille moyenne. Cette disposition a été abolie. Elle réduisait en partie les effets de l'inflation en créant des gains purement nominaux à partir des avoirs en stock.

Petites entreprises La déduction accordée aux petites entreprises (il faudrait plutôt parler de crédit d'impôt) est de loin la disposition fiscale la plus importante ayant trait directement ou indirectement à la taille de l'entreprise. Son incidence sur les taux effectifs d'imposition est telle que si elle devait être éliminée, les TEI diminueraient presque machinalement au fur et à mesure qu'on monterait dans la hiérarchie des paliers d'actif.

Fabrication et transformation La déduction pour fabrication et transformation (il s'agit plutôt encore ici d'un crédit d'impôt) avantage en quelque sorte les entreprises de taille moyenne, plutôt que les petites et les très grandes.

La Figure 3 donne, sous forme de graphique, un résumé des données sur l'incidence relative de certaines dispositions fiscales figurant au Tableau 3 selon l'importance de l'actif. La partie noire des bandes indique le TEI réel à l'intérieur de chaque palier d'actif. Ici, le modèle est celui en forme de "U inversé" dont on a déjà parlé; les moyennes entreprises paient en général plus d'impôt fédéral direct que les petites ou même les grandes entreprises. Ensuite, les bandes noires et ombrées indiquent ce qu'auraient été les TEI moyens en l'absence du faible taux d'imposition spécial accordé aux petites entreprises. Dans cette éventualité, les TEI diminueraient systématiquement à mesure que les entreprises augmentent en taille. Ainsi, le faible taux d'imposition spécial accordé aux petites entreprises diminue réellement les TEI qui leur sont imputés.

Enfin, la partie blanche des bandes indique la valeur de certaines autres dépenses fiscales importantes en fonction de leur incidence sur les TEI. Ces dépenses fiscales sont principalement des encouragements à l'investissement. La Figure 3 indique que ces mesures fiscales ont tendance à avantager surtout les grosses sociétés. Sans elles et sans le faible taux d'imposition spécial accordé aux petites entreprises, cette représentation des valeurs des diverses dispositions importantes sur les dépenses fiscales laisse penser que les TEI moyens seraient assez réguliers d'un palier à l'autre.

Résumé et conclusions

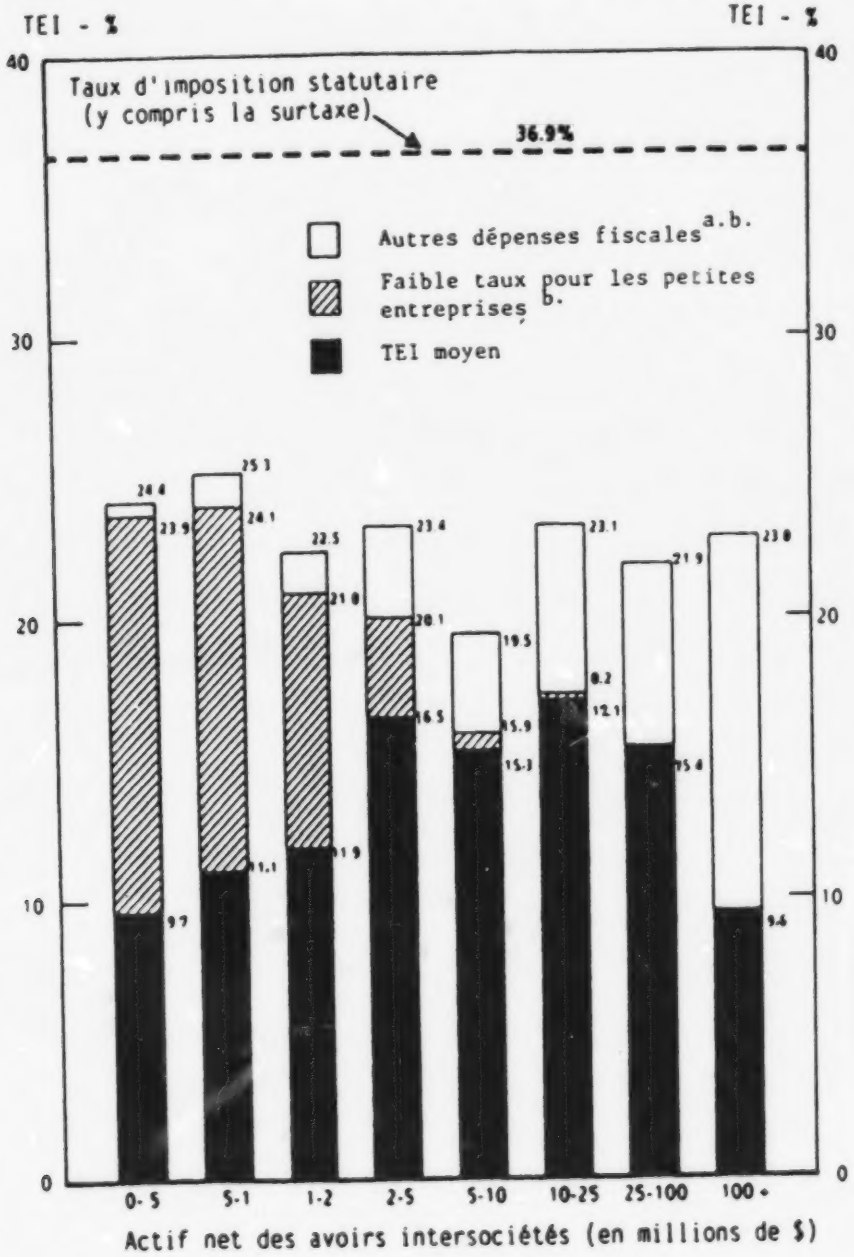
Ce document vise à évaluer le rôle du régime fiscal des sociétés par rapport aux groupements de sociétés. L'analyse débutait par une brève revue subjective des principales dispositions relatives aux fusions et acquisitions. Parmi celles qui ont reçu une attention considérable récemment, il faut citer la déductibilité des frais d'intérêt sur les sommes empruntées pour acheter des actions en cas d'acquisition. Nous avons cependant soutenu que l'importance de cette disposition pourrait bien être exagérée, en ce qui concerne notamment les roulements de gains en capital et les transferts de pertes au moment des réorganisations de sociétés, lorsqu'il y a prise de contrôle.

On peut dire que ces trois groupes de dispositions fiscales favorisent les fusions et acquisitions, en comparaison d'un régime fiscal où ces dispositions seraient simplement inexistantes. Cependant, ce n'est pas une solution satisfaisante. A comparer à des structures fiscales plus pures mais probablement plus académiques en même temps, ces dispositions ne sembleraient pas inciter aussi facilement aux fusions et aux acquisitions.

L'analyse porte principalement sur le rapport entre le régime d'impôt

Figure 3

Taux effectifs d'imposition (TEI) moyens de l'impôt sur le revenu fédéral, selon l'importance de l'actif net, et incidence de certaines dépenses fiscales, 1983



Notes: a. dépréciation accélérée, crédit d'impôt à l'investissement, CIRS, crédit d'impôt à la prospection et à la mise en valeur des ressources, déduction pour inventaire et faible taux pour la fabrication et la transformation.

b. exprimées en termes de réduction des TEI en points de pourcentage.

sur le revenu et les écarts de rentabilité selon la taille des entreprises. Voilà une question plus fondamentale parce que la capacité d'expansion des entreprises, par voie de fusions et d'acquisitions ou par voie de réinvestissement des dividendes après impôt, dépend absolument de leur rentabilité, laquelle est tributaire des taux effectifs d'imposition. On conclut essentiellement de notre analyse que, mis à part le faible taux d'imposition spécial accordé aux petites entreprises, il existe un modèle général selon lequel les taux effectifs d'imposition diminuent avec la taille de l'entreprise. Ainsi, on pourrait soutenir que le régime fiscal des sociétés est structuré généralement de telle sorte que les grandes entreprises peuvent grossir relativement plus vite que les PME, contrairement à ce qui se passerait avec un régime fiscal de référence neutre. Compte tenu de ces facteurs dynamiques, on peut dire que le régime fiscal favorise les groupements de sociétés, contrairement à ce que concluait en 1976 la Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés.

Plus précisément, le groupe de dispositions responsables principalement de cette distorsion concerne la capitalisation. Les grosses entreprises ont tendance à tabler sur la capitalisation; parmi les dispositions fiscales qui réduisent les taux effectifs d'imposition, il y a celles sur les dépenses fiscales qui offrent des encouragements à l'investissement, tant au niveau des biens et du matériel (dépréciation accélérée et crédit d'impôt à l'investissement) qu'au niveau de la prospection et de la mise en valeur des ressources.

Supplément - Le Livre blanc sur la réforme fiscale

Le 18 juin 1987, le ministre des Finances a déposé un Livre blanc sur la réforme fiscale. Plusieurs propositions de réforme de l'impôt direct des sociétés s'inscrivent bien dans le cadre de notre analyse:

. baisse du taux statutaire d'impôt des sociétés;

. réduction de la dépréciation accélérée, des amortissements dans le secteur des ressources et des crédits d'impôt à l'investissement;

. accroissement du montant des revenus de gains en capital à inclure dans le revenu imposable;

. adoption d'impôts supplémentaires spéciaux sur les dividendes provenant d'actions privilégiées à terme; et

. adoption d'une règle anti-évitement.

Les nouveaux impôts sur les dividendes intersociétés provenant des actions privilégiées à terme, qui sont entrés en vigueur le 18 juin 1987, sont censés empêcher le transfert réel des pertes fiscales entre les entreprises. Si cette mesure devait s'avérer efficace, cela pourrait déclencher un plus grand nombre d'acquisitions, afin d'utiliser des lots de pertes fiscales dont le report à un exercice ultérieur empiéterait sur la limite de sept ans. L'imposition relative accrue des gains en capital pourrait également exercer des pressions en vue de l'utilisation des dispositions sur les roulements de gains en capital. D'un autre côté, la règle anti-évitement proposée, qui prévoit notamment les transactions par étapes (une série de transactions où chacune est légale, mais dont l'effet ultime est de n'avoir pas à payer d'impôt), pourrait bien mettre un frein aux acquisitions dans les cas où le transfert de pertes fiscales ou les roulements de gains en capital jouent un rôle important.

Si les encouragements à l'investissement (dépréciation accélérée, provisions pour le secteur des ressources et crédits d'impôt à l'investissement) étaient réduits, cela diminuerait les résultats susmentionnés de sorte que les TEI seraient moins élevés chez les plus grandes entreprises. L'incidence de la baisse générale du taux d'imposition statutaire n'est pas évidente. La valeur de la déduction accordée aux petites entreprises serait accrue en termes absolus et relatifs (de 11 % contre 36 % à 12 % contre 28 %).

L'analyse faite dans le Livre blanc démontre que des sociétés paient un TEI de 18,7 % (Tableau 4.9) comparativement à notre taux de 11,5 % en 1983. Le Livre blanc ne précise toutefois pas de quelle(s) année(s) ces données sont tirées, alors qu'il indique que le principe du revenu de référence exclut le revenu des gains en capital, les revenus servant à payer les redevances provinciales sur les ressources et les revenus de source étrangère admissibles aux dégrèvements pour impôt étranger.

Le Livre blanc conclut que les petites entreprises enregistrent des TEI moins élevés que les grandes entreprises (Tableau 4.10). Cette constatation n'entre pas en contradiction avec notre analyse parce que la définition que fait le Livre blanc des grandes entreprises correspond généralement aux quatre ou cinq paliers supérieurs de la hiérarchie que nous avons ici établie.

Annexe 1 - Source des données

Notre analyse repose principalement sur l'examen d'environ 20 000 déclarations de revenus des sociétés pour l'exercice 1983. C'est exactement le même échantillonnage dont s'inspirent les publications annuelles de Statistique Canada, soit Statistique fiscale des sociétés et Statistique financière des sociétés (n^{os} de catalogue 61-207 et 61-208 respectivement). Nous recom-

mandons fortement ces ouvrages qui constituent une excellente source de renseignements.

A partir de plus d'un demi-million d'entreprises qui font une déclaration de revenus chaque année, on a tiré des échantillons selon les secteurs industriels et l'importance de leur actif. Bien que l'échantillonnage ne représente qu'environ 5 % de l'ensemble des entreprises, il reste que toutes les grosses sociétés ont été prises en compte de telle sorte que les entreprises sélectionnées représentent plus des quatre cinquièmes de l'actif total et près des deux tiers du revenu imposable. Pour chacune des entreprises sélectionnées, un groupe de données standard a été extrait de leurs déclarations de revenus et des annexes fiscales et états financiers vérifiés qui les accompagnent.

Dans notre analyse, les données sur les entreprises sélectionnées ont été prises telles quelles puis extrapolées pour représenter l'ensemble des entreprises. C'est une méthode d'évaluation différente de celle employée dans les publications susmentionnées de Statistique Canada, si bien que nos estimations de postes comparables diffèrent légèrement des chiffres déjà publiés. (Le processus d'estimation retenu dans notre analyse est décrit plus en détail dans l'ouvrage de Wolfson (1987).)

Autre réserve: certains postes repris des états financiers des entreprises paraissent bien loin de la réalité. Cela est particulièrement vrai des transferts directs reçus des gouvernements (octrois et subventions), des taxes foncières municipales et des impôts sur les capitaux des provinces. Cela provient sans doute du fait que les entreprises ne consignent pas ces données explicitement dans leurs états financiers. Si par exemple une entre-

prise investit dans une nouvelle machine qui coûte 100 $ et qu'elle reçoive une subvention de 20 $ du gouvernement pour en faire l'achat, il est possible qu'elle inscrive dans ses livres qu'elle a acheté une machine au coût de 80 $. Cette déformation de la réalité est très grave, mais nous pensons que le sujet de notre analyse est suffisamment important pour justifier l'emploi de données imparfaites, vu que le lecteur a été soigneusement mis en garde.

Annexe 2 - Principes de base

La principale mesure empirique retenue pour les besoins de notre analyse, ce sont les taux effectifs d'imposition. Il s'agit simplement du ratio des impôts payés sur le revenu. En général, le numérateur du TEI d'une entreprise est bien défini —impôt sur le revenu (ou autre) des sociétés effectivement payé. Le dénominateur toutefois pose un problème. En principe, l'objectif est un instrument de mesure complet du revenu économique (se reporter à la définition de Haig-Simons dans la littérature économique, résumée par la Com - mission royale d'enquête Carter sur la fiscalité (1966) dans les termes suivants: "A buck is a buck is a buck".

On trouve l'application la plus importante de ce principe dans le Compte des dépenses fiscales du gouvernement du Canada publié pour la première fois par le ministre des Finances en 1979 et mis à jour en 1980 et 1985. Le Compte repose sur une structure fiscale de référence ou normative. Cette structure est le taux d'imposition statutaire multiplié par le revenu économique. Les dépenses fiscales sont alors définies comme des écarts par rapport à cette norme ou cette référence. Dans notre analyse des TEI, il est bon de s'inspirer du principe du Compte des dépenses fiscales, y compris de la définition du revenu économique.

Le revenu de référence suppose plusieurs grandes prémisses. D'abord, notre analyse, tout comme le Compte des dépenses fiscales, fait sienne la théorie classique qui veut que les sociétés sont des entités distinctes capables de payer des impôts. Une autre théorie veut que les sociétés ne sont que de simples intermédiaires agissant au nom de leurs actionnaires et qu'elles doivent par conséquent être considérées comme un prolongement de chacun de leurs propriétaires. Cette dernière théorie suppose un régime fiscal de référence qui intégrerait pleinement les impôts des particuliers et ceux des sociétés; c'était d'ailleurs l'une des principales recommandations de la Commission Carter. Cette théorie n'a pas été adoptée dans le cas du Compte des dépenses fiscales pour des raisons essentiellement pratiques, puisque l'impôt sur le revenu en vigueur reflète de plus près la théorie classique.

En ce qui a trait aux groupements de sociétés, il importe également de noter que l'entité de base dont il est ici question est la société légale qu'on appelle improprement l'entreprise. La société légale, toutefois, est de moins en moins pertinente en tant qu'unité de base quand on pense à la façon dont les entreprises se comportent. Les entreprises, surtout les grandes, ont tendance à former des groupements. De plus, le rôle de chacune des entreprises au sein d'un groupe peut être principalement déterminé par des considérations relatives à la planification fiscale, à la responsabilité limitée ou à des règlements. Malgré ces réserves importantes, les données disponibles sont celles d'entités légales; il faut donc en tenir compte dans l'interprétation des résultats de notre analyse.

Passons maintenant au développement plus détaillé des concepts revenu de référence ou revenu économique et impôt de référence, et de la méthode

d'attribution des différences entre l'impôt de référence et les impôts effectivement payés en vertu de certaines dispositions fiscales. Cela suppose essentiellement trois concepts différents du revenu d'une société. Le premier: les bénéfices comptables après impôt selon les états financiers des sociétés, ce qui représente des revenus du point de vue des actionnaires. C'est à partir d'ici que se calculent l'impôt direct des sociétés réel et l'impôt de référence. Le deuxième concept: le revenu imposable en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, à partir de laquelle l'impôt fédéral sur le revenu des sociétés (Partie I) est déterminé (l'impôt prédominant des sociétés aux termes de la Loi de l'impôt sur le revenu). Le troisième enfin: le revenu de référence ou revenu économique.

Le Tableau A montre les divers rapports à partir des données de 1983 pour l'ensemble des sociétés (à l'exclusion des sociétés de la Couronne et des sociétés à but non lucratif). Les calculs tant pour l'impôt réel que pour l'impôt de référence, conformément à la définition de notre analyse, partent du même point: le revenu du point de vue des actionnaires, soient les bénéfices comptables après impôt. En 1983, il se chiffrait à 26,4 milliards de $. Dans les deux cas, la première étape importante consiste à prendre les bénéfices comptables avant impôt en additionnant les 11,5 milliards de $ figurant sur les états financiers à titre de provisions pour impôt sur le revenu (y compris les impôts différés), les 4,7 milliards de $ de redevances provinciales sur les ressources et les 2 milliards de $ sous forme d'autres impôts. Le calcul de référence va plus loin en ce sens qu'il tient compte des 3,6 milliards de $ en impôts "indirects" déclarés, c'est-à-dire les impôts fonciers municipaux et les impôts des provinces sur les capitaux. Le fait que

ces impôts indirects soient permis à titre de dépenses déductibles du revenu imposable dans le calcul de l'impôt fédéral sur le revenu des sociétés signifie en réalité que le gouvernement fédéral partage leur coût avec les actionnaires des sociétés.

Dans les deux formes de calcul, on déduit également 10,6 milliards de $ de dividendes intersociétés reçus des bénéfices comptables avant impôt. Dans le calcul de l'impôt réel, ceci a pour but d'éviter la double imposition; l'impôt à la source des sociétés, sous-jacent à ces dividendes, a déjà subi le régime fiscal des sociétés. De même, dans le calcul du revenu de référence, l'exclusion des dividendes intersociétés sert à éviter l'impôt à la source des sociétés en double.

A partir de ce moment-ci, les deux calculs prennent des directions différentes. D'une part, le régime fiscal de référence déduit les transferts (octrois et subventions) qui ont été inclus dans le revenu comptable. Ceci a pour but de définir le revenu de référence comme un revenu "prégouvernemental".

D'autre part, le calcul de l'impôt réel (pas de l'impôt de référence) déduit 8,9 milliards de $, qui sont largement attribuables aux dépenses fiscales, tels les amortissements accélérés. Il en résulte un revenu imposable consolidé pour l'année courante de 25,3 milliards de $. Mais ceci n'est pas réellement l'assiette de l'impôt des sociétés. D'abord, ces 25,3 milliards de $ excluent les 10,1 milliards de $ de revenu imposable négatif ou des pertes fiscales de 1983. Ce revenu imposable négatif ne donne pas lieu à des impôts négatifs; on n'en tient tout simplement pas compte dans le calcul de l'impôt de l'année courante bien qu'on puisse le reporter à une année antérieure

TABLEAU A: Structure comptable de base - Impôt des sociétés
Aperçu des calculs d'impôt sur le revenu des sociétés (réel et de référence)
Perspective fédéral, 1983

Procédure	Variable financière ou fiscale	Calcul de l'impôt réel	Calcul de l'impôt de référence
Commencer par	REVENU DE L'ACTIONNAIRE: Bénéfice comptable après impôt (selon les états financiers de la société)	26,389	26,389
Ajouter	Provisions pour impôt sur le revenu (y compris l'impôt provincial et l'impôt différé)	11,481	11,481
	Redevances provinciales sur les ressources	4,711	4,711
	Impôts indirects (impôt foncier municipal et impôt provincial sur les capitaux)		3,589
	Autres impôts (PGRT/IORT, exploitation minière et forestière des provinces)	1,963	1,963
Égale	Bénéfices comptables avant impôt	44,544	48,132
Ajouter	Dons de charité	252	252
Déduire	Dividendes exonérés reçus	10,613	10,613
	Transferts reçus (d'après les profits et pertes)		825
	Excédent des déductions fiscales par rapport aux montants employés pour calculer les bénéfices comptables (ex., dépréciation accélérée)	8,893	
Égale	Revenu pour l'année courante (imposable ou de référence)	25,290	36,946
Ajouter	Pertes pour l'année courante (c.-à-d. montants négatifs du revenu pour l'année courante, société par société)	(10,068)	(13,802)
Déduire	Pertes de l'année précédente reportées à l'exercice suivant et appliquées	4,613	
Égale	REVENU IMPOSABLE/REVENU ÉCONOMIQUE OU DE RÉFÉRENCE	30,765	50,748
Multiplier par	Taux d'imposition statutaire fédéral (46%)		
Égale	Impôts exigibles	14,152	
Moins	Abattement provincial (10 % du revenu imposable)	3,077	
Multiplié par	1 + taux de la surtaxe (2,5 %)		
Égale	Taux fédéral de base	11,352	
Ou multiplié par	Taux d'imposition de référence (a)		
Égale	Taux de référence		18,726
Moins	Autres crédits d'impôt également réclamables contre la surtaxe (PME, Fabrication et Transformation x 1,025)	2,127	
	Autres crédits d'impôt (investissement, CIRS)	1,614	
Égale	IMPÔT FÉDÉRAL EXIGIBLE (PARTIE I)	7,612	18,726
Moins	Transferts reçus d'après les profits et pertes et comptabilisés (b)	1,142	
	Crédits d'impôt remboursables	54	
	Valeur des pertes fiscales de l'année courante reportées (c)	570	
Égale	Impôt fédéral net à payer moins les transferts reçus	5,845	18,726

Notes: a. Le taux de référence égale (46 % - 10 %) x (1 + 2,5 %) ou (taux statutaire moins abattement provincial) multiplié par un plus le taux de la surtaxe.

b. Nettement sous-représentés.

c. Pertes réelles reportées à l'exercice précédent x taux d'imposition de référence.

ou ultérieure pour un certain nombre d'années afin de compenser le revenu imposable positif de ces autres années. Ainsi, les 25,3 milliards de $ comprennent en réalité 35,4 milliards de $ de revenu imposable positif pour l'année courante, qui ne faisait pas partie de l'assiette fiscale des sociétés de 1983, et les 10,1 milliards de $ de revenu imposable négatif de 1983, qui serviront dans toute la mesure du possible à compenser le revenu imposable positif des sociétés au cours d'autres années.

En fait, le Tableau A montre que 4,6 milliards de $ des pertes des années antérieures (revenu imposable négatif dans les années antérieures à 1983) ont été déduits des 35,4 milliards de $ de revenu imposable positif pour l'année courante, ce qui donne une somme finale de 30,8 milliards de $ en revenu imposable pour l'année 1983. De même, une somme de 1,5 milliard de $ des pertes fiscales de 1983 a été reportée rétroactivement pour compenser le revenu imposable des années antérieures, ce qui a occasionné un remboursement d'impôt fédéral d'environ 0,6 milliard de $ (voir l'avant-dernière ligne).

Le calcul de l'impôt sur le revenu imposable final, qui tient compte des pertes fiscales, reflète deux aspects fondamentaux du régime fiscal des sociétés du Canada (et de la plupart des pays). Premièrement, il est asymétrique en ce qui a trait au revenu positif et négatif (c'est-à-dire, les profits et pertes). Le revenu positif donne lieu à des impôts à payer positifs, alors que le revenu négatif ne donne pas lieu à des impôts négatifs ni à des remboursements, du moins pas directement. Deuxièmement, par le biais des dispositions sur le report des pertes à un exercice antérieur ou ultérieur, le revenu imposable négatif donne lieu à des réductions d'impôt dans les cas où il est possible que des impôts aient été exigibles.

Ces dispositions sur les pertes donnent une image confuse d'une asymétrie fiscale partielle où le report des pertes à des exercices antérieurs peuvent donner lieu à un remboursement immédiat des impôts déjà payés par les sociétés. Comme le souligne le Compte des dépenses fiscales de 1985 à la page 18, "le traitement fiscal des pertes en vertu de la structure fiscale de référence soulève des questions fondamentales (...) Les dispositions actuelles relatives au report des pertes ne garantissent pas un traitement égal pour tous les contribuables..."

Précisément en raison de cette absence de neutralité, le Conseil économique du Canada a recommandé en 1987 que le régime fiscal soit réformé pour que soit plus symétrique le traitement des pertes. D'autre part, Tom Wilson a fait remarquer qu'un traitement plus asymétrique des pertes fiscales serait préférable si l'objectif est de récompenser les succès plutôt que les efforts (tiré de Mintz et Purvis (1985)). Dans le cas qui nous occupe, l'incapacité d'utiliser les pertes fiscales disponibles peut jouer un rôle important dans les acquisitions d'entreprises: la récente prise de contrôle de Dome Petroleum par Amoco serait peut-être un bon exemple à cet égard.

Pour les besoins de notre analyse, la définition de la structure fiscale de référence suppose une asymétrie pure: tous les montants négatifs du revenu de référence sont écartés pour le calcul des impôts de référence exigibles. Ainsi, le régime de référence est pris comme étant le régime fiscal réel sans le report des pertes. Ainsi, les 13,8 milliards de $ en revenu de référence négatif pour l'année courante (c'est-à-dire les pertes de référence) sont ajoutés en vertu de l'hypothèse de pure asymétrie pour obtenir l'assiette fiscale de référence de 50,7 milliards de $ pour l'année 1983.

Il convient de souligner que cette assiette fiscale de référence se rapproche quand même du concept du revenu économique positif des sociétés, avant impôt et transfert. La raison en est que les données sont extraites des états financiers des sociétés, qui eux reflètent les principes comptables généralement admis (PCGA). Ces principes peuvent diverger des concepts économiques. Ainsi, les demandes de dépréciation comptables peuvent refléter l'application des règles empiriques, qui ne peuvent mesurer de manière exacte l'usure réelle ou l'obsolescence économique d'une usine et de son matériel. Les petites entreprises, par exemple, emploient en général les taux d'amortissement du coût en capital prescrit pour leurs livres, ainsi que pour le calcul fiscal de la dépréciation (voir le Document D du Budget supplémentaire des dépenses, ministre des Finances, 1976). En conséquence, ce sont plus que des encouragements fiscaux dans ce cas-ci. Dans le secteur des ressources, les entreprises peuvent amortir leurs dépenses de prospection de nombreuses façons. Plus généralement, les frais tels que la dépréciation sont calculés sur une base historique plutôt qu'en fonction du coût courant ou du coût de remplacement. En général, on ne peut rien faire dans notre analyse à propos des divergences entre les PCGA et les concepts économiques. (On trouvera dans l'ouvrage de Wolfson (1987) les chiffres tenant compte des déductions pour inflation.)

Compte tenu de la définition du revenu imposable dans la Loi de l'impôt sur le revenu et de notre définition du revenu de référence, la prochaine étape pour les deux calculs consiste à appliquer un taux fiscal pour calculer l'impôt exigible. Dans le calcul de l'impôt réel, il faut compter plusieurs étapes. D'abord, on applique le taux d'imposition statutaire des sociétés

de 46 %, ce qui équivaut à 14,2 milliards de $ en "impôts exigibles". Puis il y a un "abattement provincial" de 10 % du revenu imposable, soit une réduction fiscale de 3,1 milliards de $. En fait, le taux d'imposition statutaire fédéral de 46 % est purement fictif; ce taux est en définitive de 36 %, puisque plus de 98 % de tout le revenu imposable au Canada est réalisé dans une province et, par conséquent, admissible à l'abattement provincial. Celui-ci traduit bien l'évolution historique des relations fiscales entre le fédéral et les provinces, au profit desquelles le gouvernement fédéral a abandonné 10 points de pourcentage d'impôt sur le revenu des sociétés pour que les provinces puissent prélever leurs propres impôts sur le revenu des entreprises. Enfin, à titre de mesure temporaire, une surtaxe de 2,5 % a été appliquée en 1983, pour donner 11,4 milliards de $ en "impôt fédéral de base".

Pour les besoins de notre analyse, le taux statutaire fédéral, la surtaxe et l'abattement provincial sont traités concurremment dans notre définition de la structure fiscale de référence; le taux fiscal de référence est défini comme étant: 36,9 % = le taux statutaire de 46 % moins l'abattement provincial de 10 %, multiplié par 1, plus la surtaxe de 2,5 %. En appliquant ce taux au revenu économique ou de référence, tel qu'indiqué dans la deuxième colonne du Tableau A, on obtient un impôt de référence de 18,7 milliards de $. Voilà qui termine la définition de la norme ou référence qui sert de point de référence pour notre analyse du régime de transfert et d'imposition des sociétés.

Comme nous l'avons déjà fait remarquer, la définition du régime fiscal de référence s'apparente largement à celle adoptée dans le cadre du Compte des dépenses fiscales du ministère des Finances, à ces trois différences près:

. le revenu de référence est tenu pour un revenu "prégouvernemental" avant la réception des transferts et subventions et avant le paiement des impôts indirects;

. le taux d'imposition statutaire est tenu pour un impôt après l'abattement provincial, de sorte que les transferts de points d'impôt aux provinces ne sont pas assimilés à des dépenses fiscales dans notre analyse; et

. les dispositions touchant le report des pertes ne sont pas comprises dans notre régime de référence, alors qu'elles le sont dans le Compte des dépenses fiscales.

Ainsi, les dispositions fiscales à signaler dans notre analyse, notamment en ce qui concerne les pertes, sont plus vastes que celles officiellement définies comme étant des dépenses fiscales.

Même si nous avons terminé le calcul de l'impôt de référence, il existe encore plusieurs autres étapes aux calculs du régime réel. Après le calcul de "l'impôt fédéral de base", les contribuables peuvent réclamer toutes sortes de crédits d'impôt. Deux parmi les principaux, soit la déduction sur les bénéfices des petites entreprises et celle sur les bénéfices des entreprises de fabrication et de transformation (en fait il ne s'agit pas véritablement d'une déduction), peuvent être réclamés en déduction des impôts exigibles avant l'application de la surtaxe de 2,5 %, pour une valeur totale de 2,1 milliards de $. Les autres crédits d'impôt équivalant à 1,6 milliard de $ ont entraîné des impôts sur le revenu des sociétés de 7,6 milliards de $ en vertu de la Partie I de la Loi.

Mais le tableau n'est pas encore complet tout à fait. Les entreprises ont reçu des paiements de transfert directement des gouvernements de 1,1

milliard de $, comme l'indiquent leurs états financiers. (Ces transferts comprennent les 825 millions de $ compris dans les bénéfices comptables qui ont été soustraits lors du calcul du revenu de référence. Le reste de ces transferts a été capitalisé, donc inclus dans les bilans et non pas dans les revenus. A noter que ces octrois et subventions, tout comme les impôts indirects, sont nettement sous-représentés.)

Enfin, les sociétés ont pu utiliser 1,5 milliard des 10,1 milliards de $ de pertes fiscales de l'année courante pour obtenir des remboursements d'impôt immédiats en reportant les pertes aux exercices antérieurs et en les appliquant aux revenus imposables positifs. En se servant du taux fiscal de référence comme base pour évaluer ces déductions nouvellement trouvées (en ne tenant pas compte du nouveau taux de surtaxe pour des raisons de simplicité), ces reports de pertes valaient 570 millions de $ en remboursements d'impôt.

Comme on suppose que les transferts reçus par les sociétés privées proviennent à 100 % du fédéral, les résultats nets correspondent aux impôts sur le revenu fédéraux nets payés moins les transferts de 5,8 milliards de $ reçus par les sociétés. Cela équivaut à juste un peu moins du tiers de l'impôt de référence et à un taux effectif d'imposition moyen de 11,5 % des 50,7 milliards de $ en revenu économique positif ou en revenu de référence. C'est ce TEI (impôt fédéral sur le revenu des sociétés moins les transferts —octrois et subventions) que l'on retient surtout de l'analyse susmentionnée.

Parfois, on se servira également d'un concept de TEI plus large. C'est en somme: l'impôt sur le revenu provincial et fédéral + l'impôt provincial et fédéral

sur les ressources (PGRT, IORT, les redevances provinciales, les impôts sur l'exploitation minière et forestière) + les impôts indirects - les transferts reçus. Cela ajoute 13 milliards de $ aux 5,8 milliards de $ d'impôt sur le revenu fédéral net payé et donne un TEI global (impôt fédéral, provincial et autre) de 37,1 %.

Il est donc important de se rappeler que le régime fédéral de transfert et d'impôt sur le revenu des sociétés représentait moins d'un tiers du fardeau fiscal net des sociétés. Toutefois, comme l'impôt provincial sur le revenu a essentiellement la même structure que son équivalent fédéral, la portion de l'impôt sur le revenu (moins les transferts) du TEI global de 37,1 % est plus près de la moitié.

Les niveaux relativement bas des taux effectifs d'imposition dans l'impôt sur le revenu des sociétés, comparativement aux taux statutaires, renforcent l'opinion selon laquelle le régime fiscal des sociétés est devenu un mécanisme servant à procurer toutes sortes d'encouragements fiscaux bien plus qu'un système de prélèvement de revenus.

RÉFÉRENCE

Auerbach, A.J. and D. Reishus (1986), "Taxes and the Merger Decision", mimeo.

Bale, G. (1981), "The Corporate Interest Deduction", Canadian Taxation, Vol. 3, No. 4.

Blenkarn, D. (1987), "Tax Reform Can Discourage the Takeover Game", Toronto Star, page A19, April 7, 1987.

Boadway, R., N. Bruce and J. Mintz (1981), "Budget 1981: Implications for the Corporate Income Tax", mimeo.

Economic Council of Canada (1987), "Road Map for Tax Reform, the Taxation of Savings and Investment", Supply and Services, Ottawa.

Government of Canada (1978), Report of the Royal Commission on Corporate Concentration, Supply and Services, Ottawa.

Government of Canada (1966), (Carter) Royal Commission on Taxation, Supply and Services, Ottawa.

Kierans, E.W. (1972), "Contribution of the Tax System to Canada's Unemployment and Ownership Problems" in Canadian Perspectives in Economics, Collier-Macmillan Canada Ltd.

Minister of Finance (1987), "Tax Reform 1987, Income Tax Reform", Ottawa

Minister of Finance (1985), "An Account of Selective Tax Measures", Ottawa.

Minister of Finance (1981), Release, November 18, 1981, Ottawa, 81-113

Minister of Finance (1979, 1980), "Tax Expenditure Account", Ottawa.

Minister of Finance (1977), Supplementary Budget Papers, Ottawa.

Minister of Finance (1976), Supplementary Budget Paper D, Ottawa.

Minister of Finance (1974), Supplementary Budget Paper, Ottawa.

Mintz, J.M. and D. Purvis (1985), "Report of the Policy Forum on Reform of the Corporate Income Tax System", John Deutsch Institute for the Study of Economic Policy.

Parizeau, J. (1986), "Fiscal System Encouraging Conglomerates", Ottawa Citizen, page B1, April 14, 1986.

Statistics Canada (various years), Corporate Taxation Statistics, Catalogue Number 61-207, Ottawa.

Statistics Canada (various years), Corporate Financial Statistics, Catalogue Number 61-208, Ottawa.

Stiglitz, J.E. (1976), "The Corporate Tax", Journal of Public Economics, 5(1976) pp. 303-310, North-Holland.

Stikeman, Elliot, Tamaki, Mercier and Robb (1976), "Corporate Concentration and the Canadian Tax System", Royal Commission on Corporate Concentration, Study No. 28, Supply and Services, Ottawa.

Waddell, C. and B. Little (1987), "Dome's Huge Tax Loss Credits Lure to Buyer", The Globe and Mail, page B1, April 14,1987.

Wolfson, M.C. (1987), "Canada's Corporate Tax/Transfer System", Analytical Studies Branch Working Paper, Statistics Canada, Ottawa.

DIRECTION DES ÉTUDES ANALYTIQUES

DOCUMENTS DE RECHERCHE

No

1. RÉACTION COMPORTEMENTALE DANS LE CONTEXTE D'UNE SIMULATION MICRO-ANALYTIQUE SOCIO-ÉCONOMIQUE par Lars Osberg

2. CHÔMAGE ET FORMATION par Garnett Picot

3. DES PENSIONS AUX PERSONNES AU FOYER ET LEUR RÉPARTITION SUR LA DURÉE DU CYCLE DE VIE par Michael Wolfson

4. LA MODÉLISATION DES PROFILS D'EMPLOI DES CANADIENS AU COURS DE LEUR EXISTENCE par Garnett Picot

5. PERTE D'UN EMPLOI ET ADAPTATION AU MARCHÉ DU TRAVAIL DANS L'ÉCONOMIE CANADIENNE par Garnett Picot et Ted Wannell

6. SYSTÈME DE STATISTIQUES RELATIVES À LA SANTÉ: PROPOSITION D'UN NOUVEAU CADRE THÉORIQUE VISANT L'INTÉGRATION DE DONNÉES RELATIVES À LA SANTÉ par Michael Wolfson

7. PROJET PILOTE DE RACCORDEMENT MICRO-MACRO POUR LE SECTEUR DES MÉNAGES AU CANADA par Hans Adler et Michael Wolfson

8. NOTES SUR LES GROUPEMENTS DE SOCIÉTÉ ET L'IMPÔT SUR LE REVENU AU CANADA par Michael Wolfson

9. L'EXPANSION DE LA CLASSE MOYENNE: DONNÉES CANADIENNES SUR LE DÉBAT SUR LA DÉQUALIFICATION par John Myles

10. LA MONTÉE DES CONGLOMÉRATS par Jorge Niosi

Pour de plus amples renseignements, s'adresser au Président, Comité d'études des publications, Direction des études analytiques, Édifice R.H. Coats, 24ième étage, Statistique Canada, Parc Tunney's, Ottawa, Ontario K1A 0T6.